

17/4



Pour le Marketing International

- Pour connaître en détail tous les fournisseurs d'un article précis
- Pour TOUT connaître sur ces Fournisseurs : organisation, usines, programme de fabrication.

Consultez

KOMPASS

*Une collection de répertoires économiques
sans équivalent sur*

10 PAYS EN EUROPE

- | | |
|-------------------|------------------------------|
| ● Belgique | ● Hollande |
| ● Danemark | ● Italie |
| ● Espagne | ● Luxembourg |
| ● France | ● Suisse |
| ● Grande-Bretagne | ● Allemagne (en préparation) |

KOMPASS-FRANCE PARAÎT CHAQUE ANNÉE EN SEPTEMBRE

S. N. E. I.

27, rue du Mont-Thabor — PARIS-1^{er} — Tél. 073-86-02

Revue du
MARCHÉ
COMMUN

3, RUE SOUFFLOT, PARIS-V* — Tél. : ODEon 23-42

SOMMAIRE

PROBLEMES DU JOUR

Des progrès décisifs vers l'harmonisation fiscale	57
Les disparités technologiques, par Pierre COGNARD, Chef du Service du Plan à la Délégation Générale à la Recherche Scientifique et Technique	60

BILANS INSTITUTIONNELS ET BILANS JURIDIQUES

L'activité du Parlement européen en 1966, par Jean FEIDT	69
--	----

L'ECONOMIQUE ET LE SOCIAL DANS LE MARCHÉ COMMUN

L'industrie papetière communautaire, par Jean-Marie PEIGNER	75
La dimension des entreprises, par Ernest BROES, Ingénieur civil A.I.M.S.	85
La Grèce et le Marché Commun. Bilan général de leurs relations, par S. CALOGERO- POULOS-STRATIS, Professeur à l'Université d'Athènes	92
Les règles de la concurrence au sein de la C.E.E. (Analyse et commentaires des articles 85 à 94 du Traité), par Arved DERINGER, Avocat à Bonn, avec la collabo- ration de André ARMENGAUD, Ingénieur-Conseil en Propriété industrielle, Paris ; Léon DABIN, Professeur à l'Université de Liège ; Docteur Dieter ECKERT, Conseiller au bureau des Cartels de l'Allemagne Fédérale à Bonn ; Charley del MARMOL, Pro- fesseur à l'Université de Liège ; Eugenio MINOLI, Avocat, Professeur à l'Université de Modène ; Henri MONNERAY, Docteur en Droit, Avocat à la Cour de Paris ; Renzo MORERA, Avocat à Rome ; Docteur Claus TESSIN, Avocat à Bonn ; Docteur H. W. WERTHEIMER, Conseiller juridique et économique à Eindhoven ; Docteur Henrich WEYER, Fonctionnaire au Bureau des Cartels de l'Allemagne Fédérale, Berlin (suite)	95

ACTUALITES ET DOCUMENTS

La vie du Marché Commun et des autres institutions européennes	98
Au Journal Officiel des Communautés	101
Bibliographie	104

*Les études publiées dans la Revue n'engagent
que les auteurs, non les organismes, les services
ou les entreprises auxquels ils appartiennent.*

© 1967 REVUE DU MARCHÉ COMMUN

Voir en quatrième page les conditions d'abonnement ➔

Zusammenfassung der wichtigsten in der vorliegenden Nummer behandelten Fragen

TAGESPROBLEME :

**Entscheidender Fortschritt auf dem Wege der
Steuervereinheitlichung** Seite 57

Die technischen Disparitäten, von Pierre
COGNARD, Abteilungsleiter für Wirtschaftsplan-
nung in der Generaldelegation für wissenschaftliche
und technische Forschung Seite 60

Immer mehr dringt die Anschauung durch, dass zwischen
den Vereinigten Staaten und Europa eine wachsende tech-
nische Disparität besteht. Darin kommt auf europäischer
Seite eine merkliche Unruhe zum Ausdruck. Verf. studiert
das Problem in seinem Gesamtzusammenhang, analysiert die
wesentlichen Ursachen des bestehenden Rückstands und
zeigt die Mittel und Wege an, das Gleichgewicht einiger-
massen wiederherzustellen.

DIE EUROPÄISCHEN EINRICHTUNGEN UND IHRE RECHTSPROBLEME :

**Die Aktivität des Europa-Parlaments im Jahre
1966**, von Jean FEIDT Seite 69

Im Lauf des Jahres 1966 hat das Europa-Parlament sechs
Sessionen abgehalten, zu denen noch eine weitere kommt,
die gemeinsam mit der Beratenden Versammlung des Euro-
parats abgehalten wurde. Das Europa-Parlament wurde
über zahlreiche Fragen konsultiert, die in den Rahmen des
E.W.G.-Vertrags fallen. Es hat sich die Gewohnheit
herausgebildet, das Parlament über fast alle Durch-
führungsmassnahmen des E.W.G.-Vertrags um seine Meinung
zu ersuchen.

WIRTSCHAFTS- UND SOZIALFRAGEN IM GEMEINSAMEN MARKT :

Die E.W.G.-Papierindustrie, von Jean-Marie
PEIGNER Seite 75

Im Augenblick der europäischen Integration und der
Kennedy-Runde befindet sich die europäische Papierindustrie
in einer Lage, wo zu den allgemeinen Wirtschaftserfor-
dernissen und -ungewissheiten Sonderprobleme hinzukommen,
die sie zu einem besonders empfindlichen Industriesektor
machen. Die Papiererzeugung hat in den letzten zehn
Jahren eine besonders scharfe Expansion durchgemacht;
der Papierverbrauch stieg noch schneller an. Die Verbrauchs-
perspektiven sind überaus günstig. Damit dürfte die Papier-
industrie ihre Expansion fortsetzen können, aber einerseits
hängt sie von ausländischen Rohstoffquellen ab, und ander-
seits stösst sie auf eine zunehmende Auslandskonkurrenz.
Verf. untersucht die Lage und zeigt die Entwicklungsten-
denzen auf.

Die Grösse der Firmen, von Ernest BROES,
Ingenieur A.I.M.S. Seite 85

Grosse Firmen mit zahlreichem Personal, erheblichem Um-
satz und grossem Kapital gab es bereits vor Abschluss des
Romvertrags in den E.W.G.-Ländern. Einige von ihnen
können den Vergleich mit ähnlichen Firmen anderer Länder
aushalten und sind weltbekannt. Die Schaffung eines grossen
Markts und die Niederlegung der Zollgrenzen zwischen den
E.W.G.-Ländern, die mit der Liberalisierung des Kapitalaus-
tauschs Hand in Hand gehen werden, führen jedoch dazu,
dass die Firmen ihre Strukturen revidieren und ihr Verhalten
neu durchdenken. Daraus wird zweifellos eine Veränderung
der Dimensionen hervorgehen.

Griechenland und der Gemeinsame Markt,
von Professor S. CALOGEROPOULOS-STRATIS,
Professor an der Universität Athen . Seite 92

Bei der Annäherung Griechenlands an den Gemeinsamen
Markt stellt sich die Frage, ob der Anschluss an den Westen,
die Bedingungen des Assoziierungsvertrags und das Ver-
fahren der gegenseitigen Konsultationen sowohl für Grie-
chenland als auch für die E.W.G.-Länder vorteilhaft sind.
Das gilt heute für die wirtschaftlichen und morgen auch für
die politischen Fragen.

**Die Wettbewerbsregeln in der E.W.G. (Unter-
suchung der Artikel 85 bis 94 des Vertrags
mit entsprechenden Erläuterungen)**, von Arved
DERINGER, Rechtsanwalt in Bonn, unter Mitar-
beit von André ARMENGAUD, Rechtsberater für
industrielles Eigentum in Paris; Léon DABIN,
Professor an der Universität Lüttich; D^r Dieter
ECKERT, Regierungsdirektor in Bonn; Charley
DEL MARMOL, Professor an der Universität
Lüttich; Eugenio MINOLI, Rechtsanwalt, Prof.
an der Universität Modena; D^r jur. Henri
MONNERAY, Rechtsanwalt in Paris; Renzo
MORERA, Rechtsanwalt in Rom; D^r Claus
TESSIN, Rechtsanwalt in Bonn; D^r H. W.
WERTHEIMER, Rechts- und Wirtschaftsberater
in Eindhoven; D^r Heinrich WEYER, Regierungsrat
in Berlin (Fortsetzung) Seite 95

AKTUALITÄT UND DOKUMENTIERUNG :

**Das Leben des Gemeinsamen Markts und der
anderen Europäischen Einrichtungen** Seite 98

**Aus dem Amtsblatt der Europäischen Gemein-
schaften** Seite 101

Bibliographie Seite 104

*Für die in dieser Zeitschrift veröffentlichten Studien
sind nur deren Verfasser, nicht jedoch die Organismen,
Dienste oder Unternehmungen, denen sie angehören,
verantwortlich.*

PROBLÈMES DU JOUR

DES PROGRÈS DÉCISIFS VERS L'HARMONISATION FISCALE

L'ADOPTION par le Conseil des Ministres des Six, le 9 février dernier, de deux directives « en matière d'harmonisation des législations des Etats membres relatives aux taxes sur le chiffre d'affaires » constitue un pas très important dans la voie d'un rapprochement des fiscalités au sein du Marché Commun.

L'essentiel de la décision prise s'exprime dans l'article 1 de la première directive adoptée par le Conseil : les Etats membres s'engagent à remplacer leur système actuel de taxes sur le chiffre d'affaires par un système commun de taxe sur la valeur ajoutée ; les lois nationales qui tireront les conséquences de cette décision devront être mises en vigueur au plus tard le 1^{er} janvier 1970 ; à compter de cette mise en vigueur, chaque Etat membre s'interdit de procéder à des mesures de compensation forfaitaire aux frontières dans ses relations avec ses partenaires.

Les modalités du système commun sont fixées avec un grand détail par la seconde directive. L'économie du régime communautaire présente une grande similitude avec le système français tel qu'il résulte de la loi du 6 janvier 1966 ; cette parenté ne saurait surprendre car les travaux préparatoires de la directive et de cette loi ont été menés simultanément : les experts de Bruxelles

ont tiré profit de l'expérience acquise dans ce domaine par la France depuis de nombreuses années, en même temps que la perspective d'une harmonisation prochaine inspirait le texte soumis au Parlement français.

**

La portée des décisions du 9 février doit être appréciée sur le plan politique et sur le plan économique.

D'un point de vue politique, l'adoption des deux directives marque une étape importante dans la construction européenne : c'est la première fois en effet que les Etats du Marché Commun acceptent de se dessaisir partiellement de leurs prérogatives dans ce domaine essentiel de la souveraineté qu'est l'impôt. Le fait mérite d'être noté, même si — comme on peut le penser — la plupart d'entre eux ont été inspirés dans cette décision moins par un souci politique que par des préoccupations économiques.

Ce dessaisissement, même dans le domaine des taxes sur le chiffre d'affaires, n'est d'ailleurs pas total. D'une part, les pays du Marché Commun conservent, jusqu'à la date d'une éventuelle suppression des frontières fiscales, la maîtrise des taux de la T.V.A. et déterminent donc librement

le montant des recettes fiscales qu'ils désirent tirer de cet impôt. D'autre part, à la demande de plusieurs pays soucieux de ménager une certaine souplesse dans l'application du système commun, et aux termes de débats souvent délicats, diverses clauses dérogatoires ont été introduites dans les textes adoptés le 9 février ; mais à l'exception de la faculté de restreindre le champ d'application du système commun de taxe sur la valeur ajoutée jusqu'au stade du commerce de gros inclus, leur portée est limitée et elles sont en outre assorties d'un contrôle communautaire.

Sur le plan économique, la mise en œuvre du système commun de taxe sur la valeur ajoutée permettra de lever un des principaux obstacles au bon fonctionnement du marché unique dont la réalisation s'achèvera le 1^{er} juillet 1968. Le régime de compensation forfaitaire aux frontières de la charge fiscale ayant grevé les biens et services est le corollaire inévitable de l'existence dans cinq des six pays du Marché Commun d'un système comportant la perception des taxes sur le chiffre d'affaires « en cascade » ou à un stade unique. Du fait même de leur caractère forfaitaire, ces compensations peuvent se prêter à certaines manipulations et constituent entre les Six la source d'un contentieux irritant et permanent.

En faisant apparaître clairement la charge fiscale qui a grevé chaque bien ou service, la taxe sur la valeur ajoutée permet d'en compenser rigoureusement le montant lors du passage de la frontière et assure ainsi une neutralité complète de l'impôt dans les échanges au sein du Marché Commun. Ceci implique bien entendu que d'autres impôts ne puissent servir de véhicule à des protections déguisées ; c'est pourquoi une harmonisation des droits d'accise, tout au moins de ceux qui portent sur des produits donnant lieu à des échanges entre les Six, constitue le complément indispensable de la mise en œuvre d'une T.V.A. communautaire.

L'adoption à terme par les Six de taux communs peut apparaître comme le prolongement logique de la création d'un régime unifié de taxe sur la valeur ajoutée. Encore que la disparition des compensations forfaitaires enlève en pratique

beaucoup de son acuité au problème des « frontières fiscales », la disparition complète de celles-ci constitue un thème séduisant. Mais, à la vérité, une telle disparition impliquerait un degré d'unification financière et économique, voire politique, dont les conditions sont actuellement loin d'être remplies.

**

L'importance des décisions prises à Bruxelles le 9 février ne doit pas faire oublier les autres domaines dans lesquels des travaux d'harmonisation fiscale ont été engagés. Ces travaux sont nombreux, et certains sont sans doute aussi décisifs pour un bon fonctionnement du Marché Commun.

En quelques matières, les travaux entrepris paraissent susceptibles de déboucher à échéance rapprochée sur de nouvelles décisions du Conseil des Ministres. Il en est ainsi notamment de l'harmonisation des droits d'apport et de timbre sur les rassemblements de capitaux, et de l'harmonisation de l'assiette des impôts grevant les contrats d'assurance,

Dans d'autres domaines, les experts des Six et de la Commission en sont encore au niveau des études préparatoires : tel est le cas par exemple de l'harmonisation de certaines accises, dont on a souligné cependant l'importance pour un bon fonctionnement du marché unique, ou de l'établissement d'une convention multilatérale destinée à éviter les doubles impositions entre pays du Marché Commun.

Mais les intentions de la Commission sont en cette matière ambitieuses, et elle a récemment communiqué aux Ministres des Finances des Six un programme d'harmonisation fiscale portant sur un large éventail d'impositions frappant, soit les entreprises, soit les mouvements de capitaux. A s'en tenir au seul plan de l'efficacité, le risque majeur est à l'évidence une dispersion des efforts, et donc un enlisement des procédures. La contemplation d'un vaste panorama risque de détourner l'attention des tâches les plus urgentes. La définition d'un ordre de priorité s'impose donc.

A cet égard, une attention particulière paraît devoir être prêtée aux impôts susceptibles de fausser la concurrence sur le marché des capitaux,

ainsi qu'aux obstacles fiscaux, qui peuvent entraver le regroupement des entreprises des Six et freiner ainsi l'apparition de groupes européens d'une dimension suffisante pour s'affirmer sur le marché mondial.

La première de ces préoccupations notamment a inspiré les propositions concrètes qui ont été formulées en décembre dernier par le représentant de la France au Conseil des Ministres, et qui ont reçu un accueil favorable de la part de ses partenaires. Il apparaît possible en cette matière de parvenir dans un délai relativement bref à des décisions précises, si tous les Etats membres manifestent un égal désir d'aboutir.

En résumé, l'adoption récente des deux directives instituant un système commun de taxe sur la valeur ajoutée a attiré opportunément l'attention sur le fait que la fiscalité constitue un des principaux domaines où les pays du Marché Commun pourront faire la preuve, au cours des mois et des années à venir, de leur volonté de coopération. L'harmonisation des impôts susceptibles d'exercer une influence notable sur la localisation ou la circulation des biens, des services et des capitaux, est une tâche nécessaire, mais délicate. Moyen essentiel de couverture des charges publiques et instrument privilégié de politique économique, l'impôt demeure en effet un des principaux attributs de la souveraineté.

LES DISPARITÉS TECHNOLOGIQUES

par Pierre COGNARD

Chef du Service du Plan à la Délégation Générale à la Recherche Scientifique et Technique

Il y a presque trois ans, la revue Progrès scientifique de la D.G.R.S.T., dans son numéro du 1^{er} septembre 1964, publiait un éditorial intitulé « Recherche et Indépendance » qui posait dès l'introduction la question peu orthodoxe de savoir : « si l'effort scientifique et technique entrepris par l'Amérique n'était pas sur le point de créer, au profit des Etats-Unis, un « Science gap » dont les brèches seraient peut-être plus graves que celles du « Dollar gap » qui, jusqu'à cette date, était d'un poids déterminant dans les relations internationales ».

Pour la première fois, le mot « gap » était utilisé dans ce contexte.

Habitué que nous sommes à examiner les problèmes économiques dans leurs aspects les plus immédiats et les plus voyants, la lézarde apparemment cachée constatée dans le ciment tout neuf des reconstructions européennes n'a cessé de nous intéresser et de nous inquiéter.

Brusquement, économistes, politiques ont tenté des essais sur la question.

Européens et Américains découvrent tout le monde qui les unit et les sépare. Les uns mesurent l'effort à faire, les autres sont tout surpris de constater où peut les conduire une utilisation inconsidérée de leur potentiel scientifique et financier.

De cet échange de propos et de papiers naîtront vraisemblablement une vue plus claire du problème et peut-être des solutions possibles.

A son tour, cette publication a cru utile, pour ses lecteurs, de reprendre l'ensemble du problème, d'analyser ses causes essentielles, et d'étudier les moyens qui peuvent ramener un certain équilibre.

Ce numéro est consacré à la première partie de cette étude : « La prise de conscience du problème ; sa dimension ; ses causes ».

La deuxième partie, à publier dans un prochain numéro, tentera de faire le point des possibilités et perspectives possibles

I^{re} PARTIE

LA PRISE DE CONSCIENCE DU PROBLÈME. SA DIMENSION. SES CAUSES.

I. — LE PROBLÈME

Depuis bientôt un an, les avertissements se multiplient, les propositions se succèdent... Le voca-

bulaire économique s'est enrichi d'une nouvelle expression, d'autant plus inquiétante que, pour

beaucoup, elle reste encore mystérieuse : le « gap technologique » entre l'Europe et les Etats-Unis.

Cette idée de plus en plus répandue, selon laquelle existerait une « disparité technologique croissante entre les Etats-Unis et l'Europe », traduit une inquiétude des européens qui contraste curieusement avec l'optimisme des premières années de la construction européenne.

1) *L'inquiétude* est née chez les européens au fur et à mesure du progrès des investissements américains en Europe occidentale. Non point que le rachat de telle ou telle firme ait en soi de graves conséquences ; mais parce que l'étude des conditions dans lesquelles se réalise cette implantation tend à montrer que l'efficacité de la « pénétration américaine » sur le marché européen est due, pour l'essentiel, à la supériorité technologique des firmes qui évincent leurs concurrentes européennes.

Or, comme l'a dit publiquement le Premier Ministre de Grande-Bretagne, lors de son discours du 30 novembre 1966 : « ...Il n'y a personne, d'un côté ou l'autre de la Manche, qui veuille voir des investissements en Europe entraîner une domination ou, en dernière analyse, un asservissement ».

a) Sa voix n'était ni la première ni la dernière à s'élever sur ce sujet. En l'espace de quelques mois, en effet, plusieurs ministres occidentaux ont contribué, par la solennité de leurs propos, à porter à la connaissance de l'opinion publique mondiale l'existence d'un phénomène dont seuls les experts s'étaient préoccupés jusqu'à présent.

Le 5 mai 1966, M. Alain Peyrefitte, Ministre Délégué chargé de la recherche scientifique et des questions atomiques et spatiales en France, s'exprimait en ces termes devant l'Assemblée consultative de Strasbourg : « ...Les nations européennes toutes ensemble et quelles qu'elles soient sont menacées dans leur économie, à moyen et à long terme, par une disproportion croissante entre leurs efforts de recherche et l'effort de recherche absolument spectaculaire accompli par les Etats-Unis.

La conséquence est un déséquilibre mondial qui ne cesse de croître et qui conduirait inéluctablement les nations européennes au stade de pays sous-développés par rapport aux Etats-Unis, avant la fin du siècle, si des mesures énergiques et efficaces n'étaient pas prises rapidement pour essayer de mettre fin à ce déséquilibre ».

Un mois plus tard, M. Fanfani, Ministre italien des Affaires étrangères, lui faisait écho lors de la réunion du Conseil de l'OTAN ; en septembre 1966, le Gouvernement italien devait préciser dans un

mémorandum l'idée du « Plan Marshall technologique » lancée dès le mois de juin et relancée en décembre, à Paris.

Le 27 septembre, le communiqué Johnson-Ehrard, publié à la Maison-Blanche, à la suite de la visite du Chancelier fédéral aux U.S.A., reconnaissait l'existence de cette disparité technique et soulignait que « Les Etats-Unis sont prêts à répondre à toutes les propositions de leurs alliés européens dans ce domaine de la technologie de pointe ».

Quelque temps après, M. Harmel, Premier Ministre de la Belgique, présentant le budget de ses services, déclarait devant la Chambre belge : « Les disparités technologiques entre l'Europe et les Etats-Unis sont malheureusement une réalité inquiétante et dont l'importance risque de croître si nous ne faisons pas en Europe les efforts appropriés. Réalité inquiétante, disons-nous, parce que l'avance technologique et le potentiel d'innovation qui en résulte dans les produits et les procédés déterminent de plus en plus étroitement la compétition économique sur le marché mondial. Réalité qui risque de prendre une importance croissante si la production européenne, entraînée dans une technologie basée sur un courant de licences et de brevets à sens unique, favorisait une émigration des savants et techniciens européens vers les continents qui leur offrent des possibilités de travail et de recherche sans cesse meilleures que celles qu'ils trouvent en Europe... ».

Le Premier Ministre belge faisait ensuite appel à la coopération européenne pour rétablir la situation.

Plus audacieux dans la formulation, mais moins précis dans ses propositions, M. Wilson devait ensuite, lors du discours du 30 novembre auquel il a déjà été fait allusion, lancer l'idée de « l'Europe, Communauté technologique », idée qui sera reprise fin décembre par le Prince Philip dans le discours qu'il prononçait à Paris.

b) Comme nous l'avons déjà indiqué, les dirigeants américains se sont fait l'écho des préoccupations de leurs collègues européens. Mais depuis le communiqué commun publié par MM. Johnson et Ehrard, les déclarations officielles se sont multipliées. Parlant le 16 novembre devant les participants au Symposium sur la Technologie et le Commerce Mondial, le vice-Président Humphrey reconnaissait l'existence du « Gap » et se montrait optimiste quant à la possibilité de le combler. Dix jours plus tard, le porte-parole de la Maison-Blanche, Bill Moyers, annonçait aux journalistes

la création sous la présidence du Dr Hornig, Conseiller scientifique du Président, d'un comité interministériel, « chargé d'étudier les différents aspects de ce problème des disparités, et de contribuer à la détermination des réponses possibles de la part des Etats-Unis aux suggestions de leurs amis européens en vue de faire disparaître les dites disparités ».

Et, à leur tour, en réponse aux questions des européens, l'ensemble des grands magazines économiques américains, de « Times » à « Business Week », entraînent toute la presse mondiale hebdomadaire et quotidienne à s'interroger sur ce qui fait qu'il y a écart, disparité, « Gap », entre les deux rives de l'Atlantique.

2) Cette floraison de discours et d'initiatives, tous empreints d'une certaine inquiétude quant à l'avenir, tout au moins pour ce qui est des hommes d'Etat européens, contraste curieusement avec l'optimisme des premières années de la construction économique de l'Europe. Il est vrai qu'en 1958 la coopération scientifique ne figurait pas au nombre des moyens énumérés par le Traité de Rome pour atteindre les objectifs qu'il se fixait.

a) Cet optimisme éclatait dans le préambule du Traité : « Décidés à assurer par une action commune le progrès économique et social de leur pays en éliminant les barrières qui divisent l'Europe, assignant pour but essentiel à leurs efforts l'amélioration constante des conditions de vie et d'emploi de leurs peuples, ...Reconnaissant que l'élimination des obstacles existants appelle une action concertée en vue de garantir la stabilité dans l'expansion, l'équilibre dans les échanges, et la loyauté dans la concurrence... ».

L'article 2 du Traité résumait les objectifs et les moyens retenus :

« La Communauté a pour mission, par l'établissement d'un Marché commun et par le rapproche-

ment progressif des politiques des Etats membres, de promouvoir un développement harmonieux des activités économiques dans l'ensemble de la Communauté, une expansion continue et équilibrée, une stabilité accrue, un relèvement accéléré du niveau de vie et des relations plus étroites entre les Etats qu'elle réunit ».

b) Le Traité, par contre, était quasiment silencieux sur les problèmes de recherche et de technologie.

Certes, le Traité instituant l'Euratom, signé le même jour que celui créant la C.E.E., faisait une large place à ces préoccupations. Le « Développement de la recherche » était en tête des objectifs énumérés à l'article 2 et faisait l'objet de tout un chapitre (Titre II, Chapitre 1), tandis qu'un autre chapitre était consacré à la « diffusion des connaissances ».

Mais ce qui est apparu naturel aux rédacteurs du Traité instituant une Communauté technique spécialisée, précisément dans un domaine où la recherche l'emportait et l'emporte encore sur les applications, est vraisemblablement paru beaucoup moins important aux rédacteurs du Traité créant une Communauté économique dont le développement devait être assuré essentiellement, dans leur esprit, par l'élimination des obstacles aux échanges et, accessoirement, par l'instauration de politiques communes dans les domaines strictement délimités : agriculture, transports, commerce.

Aussi, est-ce au Titre consacré à la politique agricole commune que l'on découvre, à l'article 41, la seule allusion du Traité à la Recherche, en l'espèce, bien évidemment, la Recherche agronomique.

Que s'est-il donc passé, en dix ans, pour qu'un problème ainsi ignoré se hisse au premier rang de nos préoccupations ? Et les silences du Traité de Rome doivent-ils empêcher les européens de chercher en commun une solution aux problèmes qui viennent d'être évoqués ?

II. — QU'Y A-T-IL DE CHANGÉ ?

On est en droit de se poser une telle question.

L'Europe ne serait-elle plus la pépinière de savants qu'elle a toujours été ?

En quoi l'Amérique, dont les taux d'expansion de ces vingt dernières années ont toujours été plus faibles que les nôtres, peut-elle nous inquiéter ?

N'avons-nous pas, pour la plupart des pays européens, de solides réserves de devises, des entre-

prises centenaires, et le dynamisme retrouvé d'une jeunesse studieuse et forte de sages traditions ?

Pourquoi, dans ces conditions, éprouver quelques doutes pour notre avenir technologique ?

Les réponses que certains peuvent trouver, les remèdes d'envergure élaborés par des personnalités d'avant-garde reposent, certes, davantage sur une certaine prescience de l'évolution des choses que sur

la constatation massive de catastrophes irrémédiables.

Pour l'instant, les signes de nos difficultés ou des pressentiments de nos difficultés découlent tout à la fois :

1. — de l'accroissement considérable des forces d'innovation en dehors de l'Europe (alors qu'il y a encore vingt ans, les pays qui la composent avaient une certaine suprématie dans ce domaine) ;

2. — de la façon dont certains Etats se sont mis à se servir de ces forces pour leur défense et leur prestige et dont — consciemment ou non — *ceux-ci ont pu faire profiter leur économie ou accélérer le mouvement d'innovation* ;

3. — du cumul de ces forces nouvelles avec une puissance industrielle et financière déjà existante et ce, conjointement avec l'apport de moyens nouveaux d'interprétation et de multiplication des données, issus eux-mêmes de la Science et animés par une volonté farouche d'aller de l'avant.

A vrai dire, on ne sait pas encore comment, exactement, cet ensemble de facteurs va (chacun en ce qui le concerne) refondre l'économie classique, mais à voir la maestria avec laquelle certaines entreprises multinationales jouent de leur potentiel scientifique, de leur surface financière et de l'aide de leur gouvernement pour imposer leur puissance de ce côté-ci de l'Atlantique et en « faire profiter » les pays européens, on peut craindre que les choses ne restent pas en l'état.

1°) LES FORCES SCIENTIFIQUES EN PRÉSENCE.

Sur le premier point, tout a été déjà dit.

On le rappellera schématiquement :

Le professeur Auger ne soulignait-il pas, dès 1961, que 90 % des savants connus par le Monde depuis ses origines sont actuellement en vie !

Or, sur ces 1 200 000 chercheurs en activité actuellement dans le Monde, 500 000 sont américains, 400 000 sont russes.

L'Europe des Six avec la Grande-Bretagne, qui pratiquement a fait le Monde ce qu'il est aujourd'hui ou ce qu'il était plutôt à la veille de la deuxième guerre mondiale, n'en regroupe que 150 000 (France 40 000).

Sur ce même thème, mais en ce qui concerne les crédits, les sommes dépensées aux Etats-Unis depuis dix ans pour penser la Recherche et l'Innovation se sont élevées certainement à plus du double de ce qui a été dépensé à cette fin pendant les cent années antérieures, et vraisemblablement même depuis la naissance de l'Amérique.

De même, en ce qui concerne la Recherche industrielle, les sommes dépensées à l'intérieur des entreprises américaines (crédits publics et privés) se sont montées à 100 milliards de dollars de 1956 à 1965, soit entre le double et le triple de ce qui a été dépensé dans ces mêmes entreprises dans les cinquante premières années de ce siècle. Et ces 100 milliards de dollars, dont 60 % furent donnés par l'Etat américain, représentent une somme vingt fois supérieure à celles dépensées par les entreprises industrielles européennes dans la même période (l'aide globale de toutes les Finances publiques des Six à leur industrie est elle-même dans le rapport de 1 à 20 avec l'aide accordée par les Finances fédérales à l'industrie U.S.).

Ainsi donc, si l'on songe qu'avant la guerre, ni l'Amérique ni l'Europe ne venaient en aide à leurs entreprises industrielles pour leur recherche et que la presque totalité des produits et services commercialisés dans les grandes puissances industrielles, il y a encore quelques années, sont issus de cette période où les dépenses de recherche (et, a fortiori, l'aide des Etats) ne représentaient qu'une infime part des coûts de production, on peut raisonnablement craindre que les changements et les innovations de produits ou de procédés des mois à venir soient proportionnels à la part que chacun aura pu recycler dans les « caisses » de son avenir.

Et il faut sans doute rappeler que, si ces « caisses » ont été, il n'y a pas si longtemps, dans la même proportion des deux côté de l'Atlantique et même, dans un temps, à l'avantage de l'Europe, la préparation scientifique de la deuxième guerre mondiale, l'élan qui a suivi et le « vertige » de l'espace ont dangereusement déséquilibré ce qui paraît conditionner la puissance du futur.

2°) LES AIDES ET LES PROGRAMMES DE RECHERCHE DES ETATS.

Les résultats scientifiques deviennent spectaculaires et intéressants pour la société lorsqu'ils s'intègrent dans la vie quotidienne, et constituent une source d'élévation des niveaux de vie.

C'est le fait actuel.

L'effort scientifique est non seulement plus important à la base, mais tous les maillons de l'innovation se trouvent comme animés d'un mouvement plus rapide pour valoriser au plus vite les théories nouvelles trouvées au laboratoire.

On peut bien penser que cette situation nouvelle n'est pas due uniquement au désir des savants de pousser plus loin leurs prospectives ou à une

nouvelle conception par l'industrie des règles de l'amortissement.

Que faut-il, en effet, pour qu'un industriel se lance dans un effort scientifique d'envergure ?

Qu'il soit convaincu que ce qu'il veut créer lui apporte plus de profit qu'il ne lui en coûtera pour le développer.

Or, dans une économie classique, où le rythme des innovations est lent (parce qu'uniquement dépendant des industriels pour développer les résultats de la recherche de base), personne n'est jamais sûr de récupérer sa mise.

Mieux même, la bataille concurrentielle étant, dans l'esprit traditionnel, davantage une lutte de prix qu'une lutte d'innovation, il semble préférable, pour un industriel d'esprit ancien, soucieux et même craintif des impératifs financiers de son conseil d'administration, d'attendre qu'un autre ait fait les frais d'innovation.

Mais tout change lorsque l'industriel bénéficie d'une commande de recherche de l'Etat et trouve la possibilité de faire amortir par les finances publiques une part de ses frais de Recherche et de Développement.

Tout change encore plus lorsque, de proche en proche, cette part atteint 60 % de l'effort total, excite l'imagination des industriels par des programmes de haute technicité, et que cette part représente 10 milliards de dollars...

Bien sûr, l'efficacité de la Recherche industrielle dépend de la solidité des équipes de Science fondamentale, du dépassement d'un certain seuil critique des équipes et des crédits.

Sans aucun doute, la valorisation des résultats est fonction d'une bonne liaison avec l'Université, de colloques soigneusement préparés, de la formation scientifique des industriels eux-mêmes, et d'une longue habitude pour ceux-ci de traiter des problèmes de Recherche.

Mais, au niveau global d'un pays, l'ampleur de la Recherche et la possibilité d'en faire passer rapidement les résultats au stade des applications dépendent, pour une large part, de l'importance des crédits disponibles injectés, quasi à fonds perdus, à chacun des étages de la Recherche et de son Développement.

Faire de la Recherche, dans l'Université, c'est bâtir des laboratoires pour la formation des hommes, non pas en pensant au résultat de demain, mais en ayant la ferme conviction que les scientifiques ainsi formés — même s'ils ne découvrent pas de résultats spectaculaires — permettront de

hisser le pays à un niveau de connaissances supérieures et diffuseront ces connaissances à d'autres.

Aider l'industrie à faire de la recherche et du développement et lui poser des problèmes nouveaux, c'est d'abord aiguïser son imagination et « casser » la routine journalière de ses problèmes et de ses préoccupations financières à court terme.

C'est, dans le même temps, lui donner comme un « filet protecteur » la poussant à exécuter des prouesses techniques sans cesse plus difficiles et plus complexes, pour le plus grand profit du dynamisme économique national et de l'intérêt même des travaux d'une grande part de ses chercheurs.

Rien ne facilite plus la prise de risques (la Recherche est un risque permanent) que de se sentir assuré que ce risque est en fait grandement partagé par l'argent des autres.

Certes, beaucoup de progrès ont été réalisés depuis le début du siècle sans l'aide de l'Etat et sans « filet producteur » :

Sans l'apport financier des finances publiques, les firmes chimiques ont découvert des fibres synthétiques nouvelles et mis au point de nombreux produits pharmaceutiques.

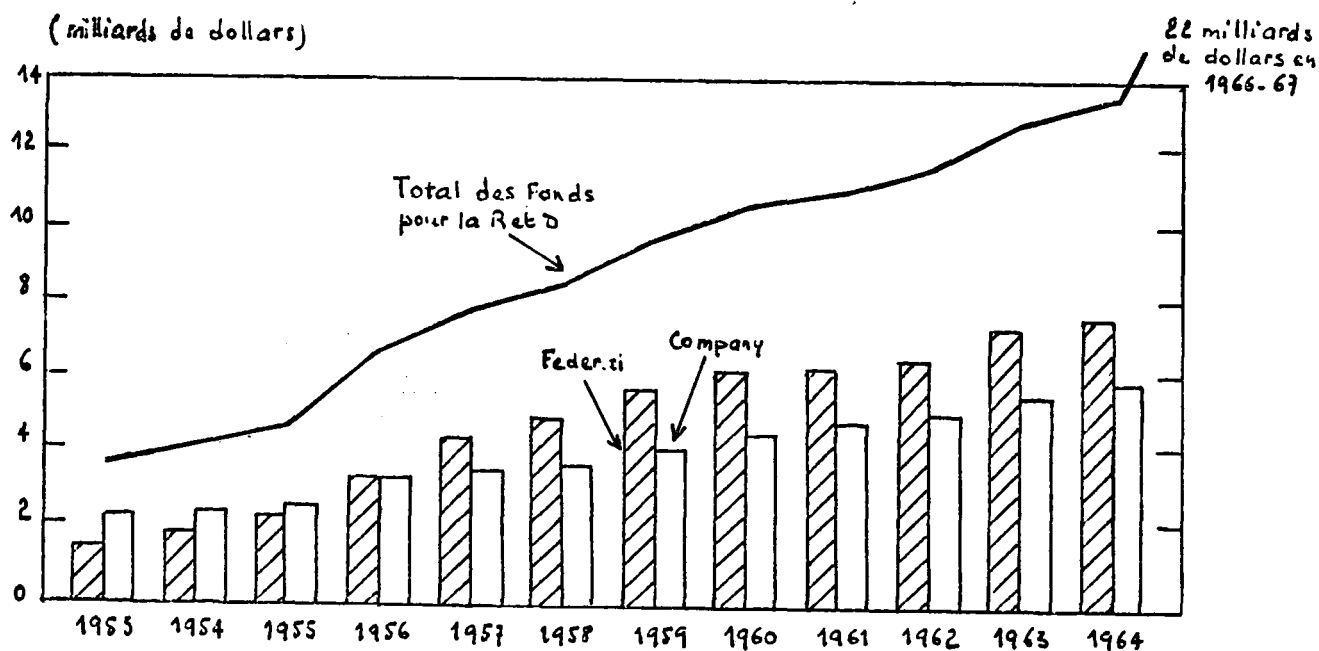
L'industrie mécanique a, sans nul doute, perfectionné ses machines-outils et trouvé de nouvelles méthodes d'usinage.

Mais si l'on compare par exemple l'industrie aéronautique à l'industrie automobile (industrie « aidée » et industrie « non aidée »), on s'aperçoit de l'écart considérable qui existe entre l'évolution des productions de chacune d'elles depuis cinquante ans. Une grande part des techniques utilisées par la plus moderne des voitures existaient déjà sur les petites séries de Louis Renault, en 1905, ou de Ford dès le début du siècle.

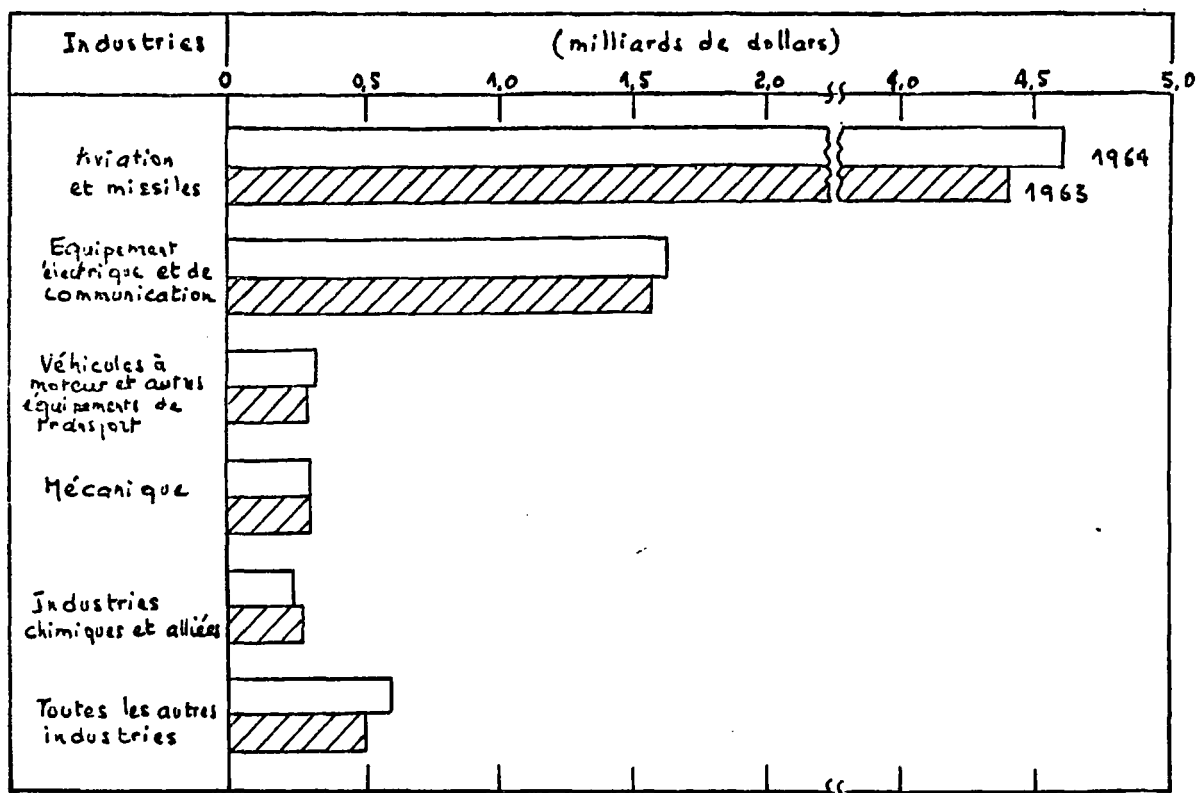
Par contre, que reste-t-il actuellement du biplan des frères Wright ou de l'avion de Blériot sur un de nos jets longs courriers ou du S.S.T. de demain ?

Sans l'aide ou les commandes de l'Etat, il est peut-être possible de découvrir un nouveau plastique, de perfectionner l'arôme d'un produit alimentaire, mais il est pratiquement impossible, pour un industriel, de courir seul le risque (avec ses seuls fonds) de mettre au point un nouveau supersonique, de concevoir une nouvelle génération de calculateurs ou d'envisager de révolutionner un engineering de métallurgie ou un système complexe reliant entre elles des techniques complémentaires.

Fonds consacrés à la recherche et au développement dans l'industrie, par origine, de 1953 à 1964 aux U.S.A.



Fonds d'origine fédérale, en faveur de la recherche et du développement dans quelques secteurs industriels, 1963 et 1964



Source : National Science Foundation

Nota. — A titre de commentaire, les contrats donnés par le Gouvernement fédéral à l'industrie chimique américaine (155 millions de F.) représentent à peu près la totalité des commandes de recherche de l'Etat français à toutes les branches industrielles.

C'est l'apport de l'Etat, l'étendue de ses programmes Recherche et Développement, l'ampleur de la couverture de risque, qui permettent aux industriels d'oser franchir le premier pas puis, par la suite, de prendre toutes les audaces.

Or, il faut bien reconnaître qu'aucun pays du Monde comme l'Amérique n'apporte à son industrie une telle incitation à aller de l'avant.

Les graphiques ci-après, tirés de la brochure 66-28 de la « National Science Foundation » illustrent ces propos et expliquent en partie le dynamisme américain.

Il ne faut d'ailleurs pas limiter l'étude des conséquences de l'aide accordée à un secteur à ce qui peut se passer à l'intérieur de ce seul secteur. L'incidence se propage dans les autres branches industrielles et les anime.

Ce sont par exemple les besoins de métaux spéciaux demandés par Boeing pour la construction du S.S.T. qui appellent la découverte de nouveaux procédés de métallurgie.

Ce sont les besoins multiples de l'Espace qui poussent à la fabrication d'une nouvelle génération de calculateurs et en permettront l'amortissement.

Ce sont à nouveau ces calculateurs et une quantité prodigieuse d'appareils de mesure et de précision, intégrant davantage de données mathématiques et physiques qui, incorporés dans toute l'industrie, vont lui permettre de faire de nouveaux bonds en avant et qui, à leur tour, ouvriront de nouveaux horizons aux programmes d'Etat.

Sous le « filet protecteur » de l'Etat se créent, certes, des demandes artificielles, mais ce sont ces demandes artificielles qui vont déclencher l'accélération du processus d'innovation et engendrer, de proche en proche, une conception nouvelle, à la fois des méthodes et des produits industriels.

Tout s'anime d'un mouvement nouveau et, dans la mesure où il est subventionné pour faire du neuf, l'industriel américain, déjà plus audacieux que l'européen et surtout mieux armé industriellement, va repenser l'ensemble de toutes les techniques et porter toute l'économie à un cran supérieur.

Comme le soulignait M. Danzin dans un récent article, la civilisation américaine risque bientôt, au train où vont les choses, de ne plus être miscible avec les civilisations qui ne font pas le même effort.

3°) LA PUISSANCE DES FIRMES AMÉRICAINES ET L'IMPORTANCE DE LEUR « MANAGEMENT ».

Sur ce point là aussi, beaucoup de choses ont

été dites, et notamment par les Américains eux-mêmes.

NOMBRE DE SOCIÉTÉS GÉANTES DANS DIVERS PAYS

Pays	Sociétés industrielles ayant un chiffre d'affaires en 1964	
	supérieur à 1 milliard de dollars	supérieur à 250 millions de dollars
Etats-Unis	55	248
Allemagne	8	27
Grande-Bretagne	6	49
France	1	21
Pays-Bas	2	4
Suisse	1	5
Italie	1	8
Suède	0	5

Ce que l'on peut rappeler, c'est l'importance des firmes U.S. par rapport aux firmes européennes, mais surtout préciser comment celles-ci enserrant déjà l'Europe de leurs réseaux industriels et commerciaux et risquent, grâce à des forces internes que leurs concurrentes n'ont pas, de concurrencer l'expansion des firmes européennes, et sur le propre terrain de celles-ci.

— M. J. B. Quinn, dans son rapport publié dans « Harvard Business Review » de juillet-août 1966, donne ce tableau très parlant de la physionomie industrielle américaine par rapport à l'Europe.

Et M. J. B. Quinn ajoute :

« Dans certaines industries, les sociétés géantes américaines ont des avantages compétitifs énormes par rapport à leurs concurrentes étrangères plus petites. Certaines disposent de capitaux, d'avoirs liquides et de volumes de production supérieurs à ceux de certaines nations européennes toutes entières. Par exemple, le chiffre d'affaires de la General Motors en 1964, de 16,99 milliards de dollars, excédait le revenu national total de pays tels que l'Autriche, les Pays-Bas, la Belgique ou le Danemark. Les chiffres de production totale des industries de l'acier et de l'automobile fournissent des comparaisons tout aussi saisissantes ; dans chaque cas, une seule firme américaine produisait un volume plus important que la totalité de l'industrie correspondante des plus importants pays européens et comptait pour un pourcentage déterminant dans l'estimation de l'ensemble de la production mondiale. »

Il est bien évident que ces « Mondes » que représentent à elles seules les entreprises améri-

caines ont, par rapport aux firmes des autres pays, des avantages impressionnants : vue planétaire des problèmes — possibilité de prendre des risques — réseaux commerciaux et études de marchés — qualité du personnel — intégration technologique.

Telle est donc l'importance de cette « infanterie » industrielle et de ses moyens d'appui, qui est comme on le voit déjà partie à l'assaut de l'ancien continent.

— Philip Barber, dans « Analyse et Prévision » (n° 3 de septembre 1966) rappelle qu'en moins de dix ans, les investissements directs des Etats-Unis à l'étranger ont augmenté de 25 milliards de dollars et, qu'entre 1960 et 1965 plus de 2.200 compagnies américaines se sont engagées dans 6.000 opérations destinées à l'étranger, consistant pour l'essentiel dans la construction de nouvelles usines ou l'extension d'activités existantes.

Mais ce qui paraît le plus intéressant, c'est la façon dont les investissements sont dirigés et organisés. Ceux-ci en effet se caractérisent par leurs poids et par leur organisation centralisée.

— Leur poids.

Beaucoup de sociétés U.S. ayant des positions dominantes en Amérique ont pratiqué une politique d'extension de leur potentiel de production et de recherche à l'étranger pour s'assurer à l'extérieur des positions-clefs équivalentes, grosso-modo, à celles qu'elles avaient déjà dans leur pays d'origine.

Firmes à haute technicité comme l'électronique, ou entreprises pour lesquelles le facteur de recherche a un rôle moins déterminant, comme l'automobile, de nombreuses firmes américaines, attirées aussi par l'expansion européenne, se lancent dans de puissants investissements dont il faut bien reconnaître qu'ils apportent, dans la majeure partie des cas, un mieux-être certain à des économies affaiblies par la guerre et les exigences de la reconstruction.

Et peu à peu, les productions de ces filiales contrôlent le marché européen sans aucun rapport (à part une ou deux exceptions) avec les moyens mis par certaines grandes firmes européennes pour se faire une place sur le marché américain.

C'est ainsi par exemple que les firmes américaines, à l'heure actuelle, détiennent des parts appréciables sur tous les marchés européens de l'automobile.

Philip. J. Barber note à cet égard qu'en Angleterre, Ford et G.M. concurrencent British Motors

et distanceraient Chrysler, qui a « payé son entrée » en mettant la main sur Rootes. Sur le vaste marché allemand, Opel de G.M. et la « Taunus » de Ford opposent une sérieuse concurrence à Volkswagen. L'usine de 100 millions de \$ que construit G.M. à Anvers, et, dans la Sarre, la nouvelle grande usine de Ford, feront de ces compagnies, à l'instar de Chrysler (qui détient en France depuis 1963 le contrôle de Simca), des participants encore plus importants aux ventes de voitures en Europe.

Une conséquence de toutes ces initiatives est que Ford fabrique à présent 40 % des voitures hors des Etats-Unis, contre plus de 30 % pour Chrysler et 20 % pour G.M. (Et la production automobile européenne est assurée, pour le 1/4 environ, par des techniques et des capitaux américains).

« Pour ces nombreuses firmes les ventes par leur « filiale pour les Etats-Unis atteignent des pourcentages non négligeables (Singer 65 %, Kodak 27 %, Pfizer 47 %, Caterpillar Tractor 43 %, International Harvester 30 %, Corn Products 44 %, Minnesota Mining 30 %). (Source *Analyse et Prévision* du 3 septembre 1966) ».

— L'organisation.

Comme le rappelle un autre article paru dans « Business Week » du 7 mai 1966, sur « les affaires américaines dans l'Europe nouvelle », « Les compagnies américaines mettent sur pied des états-majors destinés à coiffer, non pas le seul Marché Commun, mais l'ensemble de l'Europe. »

Union-Carbide a implanté un nouvel état-major pour l'Europe à Lausanne. Dow Chemical & Co a installé à Zurich son état-major pour l'Europe, l'Afrique et le Moyen-Orient. I.B.M. dirige toutes ses activités européennes à partir de Paris. Amcel Europ S.A. est à Bruxelles. American Express Co a créé un nouvel état-major européen à Londres.

Toujours d'après cette même source, Esso regroupe à Londres tout son état-major pétrolier alors qu'il crée à Bruxelles un nouvel état-major Chimie, ces deux centres devant avoir une vue d'ensemble complète sur toutes les installations et la vente de la grande firme de New-Jersey sur le vieux Continent.

C'est ainsi qu'après avoir quadrillé l'Europe de leurs filiales de production et de vente (sans souci apparent de l'appartenance des pays au Marché Commun ou à la zone de libre échange les compagnies américaines dirigent en général leurs opérations d'un seul centre situé de ce côté-ci de l'Atlantique — centre de réflexion et de commerce inter-

national qui pourrait faire envie à un regroupement de firmes européennes.

— *Le « Management ».*

Cette question est complexe.

Le « management » ou conduite, direction, qualités qui caractérisent la gestion des entreprises, est en fait la « science » proprement dite des affaires.

De tous temps, les Américains, par leur sens du concret ont été portés à une certaine rationalisation des méthodes industrielles, à une recherche de systématisation, de « planning » des commandes et de leur exécution.

L'étendue du marché intérieur d'outre-Atlantique, sa relative uniformité, la qualité et la croissance rapide de la demande, ont conduit, dès la fin de la première guerre mondiale, à inaugurer la production de masse et une certaine automatisation dans l'administration et les méthodes commerciales.

L'attrait d'un profit considérable et d'un immense prestige commercial, fruits des efforts de ceux qui savaient s'imposer sur un marché et le dominer (la qualification de « roi » ne couronnait-elle pas alors la réussite industrielle ?) ont aiguisé le « sens des affaires » et démultiplié les efforts des chefs d'entreprises, en vue de comprendre les problèmes industriels — que ce soit les fluctuations des cours des matières premières, les méthodes de production ou les aléas de la vente.

Très vite donc, l'esprit même des affaires et le goût inné des américains pour analyser concrètement les problèmes les plus complexes les amènent à introduire dans leur gestion industrielle des méthodes scientifiques qui restent l'exception en Europe.

L'affaiblissement des pays du vieux continent après la période de guerre accentue l'écart, à un moment où l'utilisation du « computer » se systématise dans l'industrie outre-Atlantique et lui apporte un moyen d'investigation nouveau, qui va lui permettre de comprendre et d'analyser de façon précise les milliers de données et de leurs incidences qui déterminent la bonne marche de leurs affaires et le point optimal de leurs intérêts.

Il apparaît qu'à ce moment, dans les années qui ont suivi 1950, et même encore après 1955, les entreprises américaines acquièrent, — grâce à une automatisation poussée, intégrant les données chiffrées de l'ensemble des opérations de leurs entreprises, — une connaissance des marchés et une force d'expansion que les firmes européennes ont du mal à saisir.

Puis vient l'expansion scientifique provoquée par

le spoutnik russe, et la manne des contrats de recherche de l'Etat.

L'entreprise américaine, fortement structurée et armée pour analyser les différents facteurs de la production et de la vente, est prête à faire entrer dans ses ordinateurs le facteur recherche, à en analyser l'intérêt, à en comprendre les multiples interactions avec la production et les dispositions du marché à assimiler l'innovation.

Rapidement, la gestion américaine s'organise pour faire pénétrer cette nouvelle force dans les « canaux » de l'entreprise, alors que l'état-major en est déjà parfaitement conscient et en joue de plus en plus hardiment.

Non seulement l'entreprise américaine fait dès lors plus de recherches que ses concurrentes européennes, mais elle sait mieux en guider les programmes et parvient plus rapidement à en valoriser les résultats au niveau de l'industrialisation et de la vente.

Production - Marketing - Recherche, tous les éléments de ces facteurs sont désormais dans les mémoires des calculatrices, dans le cerveau des dirigeants, dans l'esprit de toutes les têtes pensantes des firmes, pour que la combinaison de leurs moyens et la démultiplication de leurs effets réciproques ouvrent un champ sans cesse plus vaste à la puissance industrielle de leurs entreprises.

La direction et la gestion des sociétés deviennent dès lors, *une vaste opération scientifique* qui appelle des moyens nouveaux assez considérables où les entreprises géantes (outillées par exemple pour avoir un bilan consolidé de leurs multiples filiales mondiales, en quelques dizaines de minutes) ont de ce fait un avantage marqué sur leurs concurrentes plus faibles.

Les circonstances assez exceptionnelles du marché américain et les ressources naturelles du pays ont sans doute contribué à la naissance d'un type nouveau d'organisation industrielle, mais nulle part ailleurs pour l'instant, il faut bien le dire, un luxe aussi élevé de moyens n'a été mis à la disposition des chefs d'entreprises pour comprendre de quoi étaient réellement faites les motivations du commerce et de la production et en maîtriser les données.

Taux élevé des crédits de recherche, aide puissante de l'Etat aux entreprises, sens plus aigu des affaires et efforts considérables effectués pour intégrer toutes ces données en chiffres dans des programmes d'action à l'échelle mondiale, tels sont en fait les éléments essentiels de ce « gap » technologique dont nous commençons à percevoir les effets et qu'il faut tenter de combler au plus vite.

(à suivre)

BILANS INSTITUTIONNELS ET BILANS JURIDIQUES

L'ACTIVITÉ DU PARLEMENT EUROPÉEN EN 1966

Jean FEIDT

Au cours de l'année 1966 le Parlement Européen a tenu six sessions plénières, plus une session jointe avec l'Assemblée Consultative du Conseil de l'Europe.

Au cours de ces sessions, il a été discuté plus de 80 rapports, portant sur les sujets les plus divers.

Comme d'habitude, le Parlement Européen a été saisi de nombreuses consultations, soit qu'elles entrent dans le cadre des dispositions du Traité, soit au contraire qu'elles résultent de la coutume qui s'est établie de consulter le Parlement sur à peu près toutes les mesures d'application des dispositions des Traités de Rome.

Ce faisant, le Parlement est amené à donner son avis pratiquement sur toutes les mesures prises au jour le jour en vue de la construction du Marché Commun.

Bien souvent d'ailleurs ces consultations — mais

ce n'est pas toujours le cas — ont un caractère essentiellement technique qui ne permet pas au Parlement de faire prévaloir ses conceptions politiques dans tous les domaines qui concernent l'avènement d'une Europe unie. C'est pourquoi, en de multiples occasions, l'Institution parlementaire de l'Europe des Six a tenu des débats qui lui ont permis de donner son avis sur la construction politique de l'Europe, sur les relations extérieures de la Communauté, sur la préparation du Kennedy-round, sur l'aide aux pays en voie de développement.

Il n'est pas dans notre propos d'entrer dans le détail des débats techniques tenus par le Parlement Européen. Nous nous attacherons bien plutôt à faire ressortir les aspects essentiels de l'activité parlementaire dans le domaine spécifiquement politique.

1. — LE PARLEMENT EUROPEEN CONTROLE L'ACTIVITE DES COMMUNAUTES

A) La C.E.C.A.

Au cours de sa session du mois de juin 1966, le Parlement Européen a discuté du rapport de M. de Winter sur le XIV^e Rapport Général de la C.E.C.A.

Dans la Résolution qu'il a adoptée en conclusion de ce débat, le Parlement note avec satisfaction que les difficultés survenues dans le cadre de la

C.E.E. et qui ont eu des répercussions sur la politique de la C.E.C.A. ont été surmontées.

Il a souligné également que la Communauté se trouvait confrontée, en ce qui concerne la politique du charbon et de l'énergie, à des problèmes politiques de premier ordre qui nécessitent des solutions communautaires.

Le Parlement s'est d'ailleurs déclaré en accord

avec la politique menée par la Haute Autorité au cours de l'exercice couvert par le XIV^e Rapport Général d'activité.

Pour ce qui est de la fusion des Exécutifs, les parlementaires ont souligné la nécessité et l'opportunité d'une réalisation rapide qui ne devrait cependant conduire en aucun cas à des retards dans la poursuite de l'intégration européenne ou à un abandon tacite des droits et compétences de la Haute Autorité.

Dans le domaine charbonnier, le Parlement s'est inquiété de ce que les mesures qui s'imposent en matière de politique énergétique n'aient pas encore été prises. Cela risque de conduire les Etats membres, producteurs de charbon, à prendre à l'échelon national des mesures de sauvegarde de nature à provoquer la disparition du Marché Commun du charbon et, par voie de conséquence, de celui de l'acier.

Le Parlement a donc adressé un appel aux gouvernements pour qu'ils parviennent dans les meilleurs délais, en application d'ailleurs du protocole d'accord du 21 avril 1964, à un accord sur les problèmes présents de la politique énergétique.

Il s'est en outre déclaré persuadé que, vu la nécessité de maintenir des bas prix pour l'énergie, il faudrait recourir avant tout, afin d'atteindre les objectifs de production charbonnière prévus pour la période allant jusqu'à 1970, à l'application d'aides financières directes pour l'écoulement du charbon communautaire dans certains grands secteurs de consommation, et il a souhaité que la Haute Autorité et les gouvernements mettent tout en œuvre pour permettre l'instauration d'un véritable système communautaire comportant un financement commun de ces aides.

Pour ce qui regarde le marché de l'acier, une inquiétude s'est fait jour du fait du manque d'équilibre entre la production et la demande d'acier et de la chute des prix sur le marché. De l'avis du Parlement, l'industrie de l'acier doit s'orienter dans l'avenir, non pas tant vers l'accroissement des capacités, mais plutôt vers une modernisation des entreprises et l'amélioration des qualités.

Le Parlement demandait en outre à la Haute Autorité qu'elle veille attentivement au respect des règles de concurrence prévues par le Traité et que, dans ses décisions sur des demandes de concentrations ou d'ententes, elle tienne compte judicieusement et de façon apparente des exigences de l'évolution technique et économique moderne ainsi que du maintien d'une concurrence efficace.

Après avoir souligné la nécessité d'un effort accru pour faciliter la réadaptation des travailleurs et la reconversion industrielle dans les régions touchées par les réductions de production de charbon et de minerai de fer notamment, le Parlement a réaffirmé l'appui qu'il apporte au projet de statut européen du mineur. Il a approuvé la Haute Autorité qui s'emploie, en attendant, à insérer dans les prochaines décisions de politique charbonnière des dispositions relatives à la politique sociale prévoyant notamment le paiement de primes aux mineurs.

Il s'est déclaré en outre satisfait de ce que la Haute Autorité ait réussi à imposer dans un secteur de sa compétence un début de politique commerciale commune. Il est convaincu en effet que le maintien des mesures protectrices relatives à l'importation de la fonte et de l'acier était opportun, compte tenu du déséquilibre persistant du marché mondial de l'acier.

En ce sens, il appuie l'action de la Communauté dans le cadre des négociations Kennedy, et notamment la conception de la Haute Autorité selon laquelle les négociations doivent inclure la totalité des dispositions anti-dumping et des mesures équivalant à des droits de douane. Les négociations Kennedy ne sauraient cependant paralyser les efforts communautaires en vue de l'élaboration d'une politique commerciale pour le charbon.

B) L'EURATOM

Sur la base d'un rapport de M. Battaglia, le Parlement Européen a discuté le 18 octobre 1966 le IX^e Rapport Général d'activité de la Commission de la Communauté Européenne de l'Energie Atomique.

Après avoir déploré que les pays membres ne soient pas encore parvenus à un accord qui permettrait de mettre en application le Traité sur la fusion des Exécutifs, déjà ratifié par les Parlements nationaux, le Parlement Européen a trouvé dans le Rapport Général de l'Exécutif la confirmation du rôle important que l'Euratom est appelé à jouer, dans le cadre des dispositions du Traité instituant la C.E.E.A., en vue de faire de l'énergie nucléaire un instrument propre à consolider le processus d'intégration européenne.

Il a rappelé que la fusion des Exécutifs permettrait d'assurer le développement harmonieux de l'énergie nucléaire dans la perspective d'une politique énergétique générale, et plus particulièrement dans le contexte d'une politique communautaire de l'énergie.

La Commission de l'Euratom a reçu un satisfecit de la part du Parlement quant à l'activité qu'elle a poursuivie plus particulièrement dans les domaines de l'information et de la documentation, des relations extérieures et des relations avec des pays en voie de développement.

C) LE MARCHÉ COMMUN

Au cours de sa session d'octobre, le Parlement Européen a pris connaissance d'un rapport de Madame Strobel sur le IX^e Rapport Général d'activité de la Commission de la C.E.E.

Dans la Résolution adoptée à l'issue du débat, le Parlement Européen s'exprime ainsi :

« ...constate avec satisfaction que, dans la mesure
« où elle menaçait la poursuite du développement
« économique de la Communauté durant la période
« couverte par le rapport, la crise est surmontée ;

« — se félicite dans l'ensemble, sans pour autant
« en approuver tous les points, de ce que les déci-
« sions prises par le Conseil en mai et en juillet
« 1966 aient permis de parvenir définitivement à
« un accord sur la mise en place de l'Union doua-
« nière, la politique agricole commune et d'import-
« antes questions des négociations Kennedy ;

« — souligne toutefois que, par suite du refus
« d'étendre les pouvoirs du Parlement Européen,
« du retard apporté à la réalisation de la fusion,
« et en raison aussi de la persistance des diver-
« gences d'opinions sur l'objectif politique de la
« Communauté et sur l'application des dispositions
« impératives du Traité (vote majoritaire), la
« C.E.E. est encore grevée de lourdes hypothèques
« et que seuls de nouveaux et importants progrès,

« principalement dans le développement de la
« démocratie parlementaire, peuvent satisfaire plei-
« nement le Parlement ;

« ...

« — attend de la Commission de la C.E.E. que,
« forte de l'appui du Parlement, elle soutienne et
« prenne elle-même des initiatives de nature :

« — à renforcer la démocratie parlementaire
dans la Communauté,

« — à développer le contenu politique de la
Communauté,

« — et à aplanir la voie pour dépasser, sur les
plans géographique et matériel, l'intégration
partielle ;

« ».

Le Parlement demande en outre un développement équilibré de tous les secteurs de la politique économique et sociale.

Il demande, de plus, que dans le domaine de l'économie extérieure, la C.E.E. pratique une politique communautaire qui contribuerait au développement harmonieux du commerce mondial et apporterait une contribution à l'expansion économique des pays en voie de développement, à la mesure de sa responsabilité sur le plan de la politique mondiale.

Le Parlement se déclare également résolu à développer sa propre activité, à prendre position sur tous les grands problèmes politiques et à épuiser toutes les possibilités qui s'offrent à lui en tant que représentant des peuples de la Communauté afin de servir avec succès la cause de l'unité européenne, de son évolution démocratique et du progrès économique et social.

II. — LA SITUATION POLITIQUE

Il est bien évident que la solution apportée à la crise européenne au début de l'année 1966 ne pouvait pas manquer de retenir l'attention du Parlement Européen.

Au mois de mars, sur la base d'un rapport de M. Metzger, préparé au nom de sa commission politique, le Parlement Européen a porté son attention sur les décisions prises par le Conseil des Ministres lors des réunions qui s'étaient tenues à Luxembourg au mois de janvier 1966.

Dans sa Résolution, le Parlement Européen, après s'être réjoui de ce que les membres du

Conseil se montrent disposés à reprendre le cours normal des travaux de la Communauté, se déclare préoccupé par les incertitudes qui subsistent quant à l'interprétation des textes publiés à l'issue de la session du Conseil.

Le Parlement considère, par ailleurs, qu'il serait inadmissible que le Conseil renonce totalement à prendre des décisions à la majorité, et il estime indispensable que les règles qui doivent présider aux rapports entre le Conseil et la Commission soient arrêtées d'un commun accord avant la fusion des Exécutifs.

Il exprime en outre son inquiétude quant au retard que les procédures envisagées pour la coopération entre la Commission, le Conseil et les Gouvernements des Etats membres, pourraient provoquer dans l'activité normale de la Commission.

Le Parlement insiste sur le fait que ces procédures ne devront en aucun cas restreindre ses droits en tant qu'Institution exerçant, conformément aux Traités, un contrôle politique sur la Commission.

Le Parlement Européen met aussi l'accent sur le fait que les Exécutifs, même en ce qui concerne le domaine de l'Information, gardent toute sa confiance. Il ne souhaite aucune restriction de ses compétences dans ce secteur.

Finalement, il regrette l'absence, dans l'accord intervenu à Luxembourg, de toute référence au problème toujours actuel lié à la structure démocratique de la Communauté et à la mission qui, dans ce contexte, incombe au Parlement.

Les préoccupations qu'inspiraient au Parlement les accords de Luxembourg se sont à nouveau exprimées lors du colloque annuel que le Parlement Européen tient avec les Conseils des Ministres.

Cette discussion, qui a eu lieu au mois de juin 1966, ne s'est soldée par aucune prise de position officielle du Parlement car, traditionnellement, il n'est pas d'usage que le colloque avec les Conseils se termine par le vote d'une Résolution. Mais, au cours de ces débats, il est apparu que le Parlement Européen n'était pas particulièrement satisfait des accords intervenus à Luxembourg au début de l'année.

La question de l'augmentation des pouvoirs du Parlement Européen a été évoquée.

S'adressant au Président du Conseil des Ministres, l'orateur du groupe socialiste a même pu s'exprimer en ces termes :

« Vous n'ignorez cependant pas que les démocrates de la Communauté, parmi lesquels se rangent les membres du groupe socialiste, pourraient à bref délai être appelés à décider s'ils peuvent assumer encore la responsabilité de continuer à promouvoir l'intégration européenne, la difficile construction des Etats-Unis d'Europe, si les pouvoirs du Parlement Européen ne se développent pas au rythme de cette progression ».

Au mois d'octobre, le Parlement a eu à connaître un rapport de M. Illerhaus sur la position du Parlement Européen à l'égard de l'évolution institutionnelle récente des Communautés Européennes.

Il regrette notamment qu'à la suite des développements récents de la Communauté des compétences importantes continuent à être transférées à cette dernière sans qu'un contrôle parlementaire satisfaisant soit assuré sur l'exercice de ces compétences.

Le Parlement s'inquiète de ce que les développements communautaires s'amplifient sans que, parallèlement soit renforcée l'application des principes de démocratie et de souveraineté du Droit reconnus dans les Six pays.

Il demande en outre à être consulté sur toutes les mesures politiquement importantes et cela sans considération de la forme juridique des mesures proposées et sans se préoccuper de savoir si le Traité ou le règlement de base prévoient expressément la consultation du Parlement.

III. — LES RELATIONS EXTERIEURES DE LA COMMUNAUTE

A) L'ASSOCIATION AVEC LA GRÈCE

Au mois de novembre 1966, M. Scarascia Mugnozza eut l'occasion de présenter au Parlement un rapport sur les recommandations de la Commission parlementaire mixte C.E.E.-Grèce concernant le III^e Rapport annuel du Conseil d'Association.

Le Parlement a pu alors constater que l'application de l'accord d'association avec la Grèce a permis un développement et une amélioration générale des relations entre celle-ci et la Communauté.

Il a exprimé toutefois sa préoccupation devant l'aggravation du déficit de la balance commerciale hellénique en raison du poids qu'il fait peser sur l'ensemble de l'économie grecque et des effets négatifs qu'il pourrait avoir sur les perspectives de développement économique du pays.

Il s'est déclaré en outre convaincu qu'une solution rapide et satisfaisante des problèmes que pose l'harmonisation des politiques agricoles de la Communauté et de la Grèce permettra de moderniser les structures de l'économie agricole grecque,

la mettant à même de s'adapter aux exigences des marchés et de s'insérer activement dans le développement économique du pays.

Il demande également que les accords déjà conclus et les négociations en cours entre la C.E.E. et les différents pays tiers appartenant tous au même espace économique-géographique incitent la Communauté à développer une action coordonnée pour l'organisation des marchés du bassin méditerranéen.

B) L'ASSOCIATION AVEC DES ETATS AFRICAINS ET MALGACHE

La Convention d'association entre des Etats africains et malgache et la C.E.E. prévoit que chaque année se tient une conférence parlementaire de l'Association qui regroupe sur une base paritaire des représentants du Parlement Européen et des représentants des institutions parlementaires des Etats africains et malgache associés.

La seconde Conférence parlementaire de l'Association avait eu lieu à Rome en décembre 1965, c'est la raison pour laquelle au mois de mars 1966 le Parlement Européen fut appelé à se prononcer sur les résultats de cette seconde réunion de la Conférence parlementaire.

Dans la Résolution qu'il a adoptée le Parlement Européen s'est rallié aux conclusions de la Conférence Parlementaire et il a recommandé au Conseil et aux Exécutifs des Communautés de faire le nécessaire pour atteindre les objectifs fixés.

Il s'est déclaré prêt à étudier en outre les mesures à prendre pour resserrer les relations entre les parlementaires de l'Association et intensifier leur coopération.

Au cours de sa séance du 1^{er} juillet 1966 le Parlement s'est également prononcé sur une série de problèmes concernant les relations entre la C.E.C.A. et les pays africains et malgache, le Marché Commun et ces mêmes Etats, et sur l'aide de l'Euratom aux pays en voie de développement.

En ce qui regarde la C.E.C.A. le Parlement a voulu encourager la Haute Autorité à définir plus concrètement sa politique et les actions qu'elle compte entreprendre dans l'immédiat et dans l'avenir. Il estime nécessaire que la Haute Autorité s'emploie auprès des six Etats membres afin d'obtenir la réalisation d'une politique commerciale concertée pour les E.A.M.A. pour les secteurs qui la concernent.

Pour ce qui concerne la coopération technique et culturelle dans le cadre de l'association entre la C.E.E. et les Etats africains et malgache, le Parle-

ment Européen estime que l'activité en la matière doit être renforcée et étendue. Il souhaite notamment que les efforts soient accentués en matière de formation professionnelle des cadres des pays associés par la voie de nouvelles initiatives d'enseignement et de formation sur place et grâce également à un perfectionnement ultérieur du système actuel des bourses d'études.

Le Parlement Européen demande également que la Communauté appuie les initiatives qui permettraient à la jeunesse européenne d'apporter une contribution active et directe au progrès des pays associés.

De plus, la nécessité d'une coordination, au niveau de la Communauté, des relations bilatérales de coopération technique entre les Etats membres et les Etats associés apparaît évidente.

De l'avis du Parlement Européen, on doit se réjouir de l'intérêt croissant et de l'activité dont fait preuve l'Euratom en ce qui concerne la mise au point de techniques nucléaires dont l'application, notamment en vue de l'amélioration des conditions d'approvisionnement en denrées alimentaires des pays associés, peut être d'un intérêt appréciable pour ceux-ci.

C) LES RELATIONS EXTERIEURES DE LA C.E.E. DANS LE DOMAINE ECONOMIQUE

En 1966, le Parlement Européen eut aussi l'occasion de discuter à plusieurs reprises des négociations qui sont en cours au sein du G.A.T.T. dans le cadre du Kennedy round.

Il a tenu à répéter l'intérêt qu'il attache à une heureuse issue de ces négociations et il a lancé un appel pour que toutes les parties en présence prennent conscience de leur responsabilité commune afin que ces négociations aboutissent à un succès.

En ce qui concerne notamment les problèmes relatifs à un accord mondial sur les céréales faisant l'objet de négociations au sein du Kennedy round, le Parlement s'est déclaré d'avis qu'une solution appropriée de ces problèmes ne peut être trouvée que si les Etats sont prêts à insérer leur politique nationale dans un système international.

Il a mis en lumière notamment la nécessité d'une stabilisation des marchés agricoles mondiaux qui, pour certains produits, devra être assurée par la conclusion d'accords mondiaux sur la base de droits et d'obligations comparables. Dans cet ordre d'idées, il s'est prononcé en faveur d'une méthode où le montant de soutien consolidé, lié à un prix de référence mondial, constituerait l'élément essentiel des accords agricoles internationaux pour les

produits importants au sujet desquels des négociations sont ou seront engagées.

Dans cette perspective d'ailleurs, il est dit que le prix commun des céréales, fixé le 15 décembre 1964, devrait faire l'objet d'un examen avant que le montant de soutien ne soit définitivement consolidé.

A son sens, les accords mondiaux à conclure

devraient prévoir une réglementation en ce qui concerne le stockage et l'utilisation des excédents ainsi que le financement de ces opérations.

Il souhaite en outre que, sans perturber le commerce et les marchés agricoles mondiaux, ces accords conduisent en même temps à l'organisation et au financement d'une aide alimentaire commune aux pays où les revenus sont faibles.

*

**

Certes, tous ces débats avaient pour objectif de poser les problèmes au niveau communautaire tels qu'ils se situent soit dans leur contexte européen, soit dans le contexte mondial, mais l'activité du Parlement Européen durant l'année 1966 ne s'est pas arrêtée à la définition de grands problèmes.

Le Parlement eut à connaître, soit de sa propre initiative, soit à la suite de demandes de consultation qui lui ont été faites, de problèmes difficiles que posent, dans le cadre de la Communauté Européenne, la politique régionale, la politique monétaire, la politique commerciale, l'expansion de l'effort de recherche scientifique, ainsi que la politique de protection et de sécurité du travail.

Si l'on dresse un bilan d'activité du Parlement Européen, il ne s'exprime pas seulement en termes comptables, mais il s'apprécie en termes politiques et il montre qu'à défaut d'avoir des pouvoirs de décision réels, le Parlement Européen apporte une contribution, parfois décisive, au renouvellement des idées et à la permanence des efforts qui marquent une œuvre aussi vaste que celle qui constitue le soubassement des trois Traités européens.

Il reste à espérer pour l'année 1967 que l'augmentation des pouvoirs du Parlement Européen lui permettra de jouer un rôle plus déterminant encore, conforme à la volonté des peuples qu'il représente.

Corrigendum au Numéro 97 de la Revue

L'article paru dans notre Numéro 97 (décembre 1966) page 857, sur l'écoulement des produits originaires des E.A.M.A. dans la C.E.E. : la banane, avait pour auteur Monsieur Frédéric MARTIN.

L'ÉCONOMIQUE ET LE SOCIAL DANS LE MARCHÉ COMMUN

L'INDUSTRIE PAPETIÈRE COMMUNAUTAIRE

Jean-Marie PEIGNIER

AL'HEURE de l'intégration européenne et des négociations Kennedy, l'industrie papetière communautaire se trouve confrontée non seulement avec les impératifs et les incertitudes générales mais encore avec ses problèmes propres qui la situent parmi les secteurs industriels les plus sensibles. La production papetière a connu, au cours des dix dernières années un niveau d'expansion particulièrement soutenu, cependant que la consommation progressait à un rythme encore plus élevé. Les perspectives de consommation sont des plus favorables. L'industrie papetière communautaire devrait en bénéficier largement et poursuivre son expansion ; mais sa dépendance des approvisionnements extérieurs en matières premières se double d'une concurrence croissante de la part des produits finis étrangers. Or, précisément, la tendance des pays grands producteurs et traditionnellement exportateurs n'est-elle pas de mobiliser leurs ressources aux fins de productions de plus en plus élaborées ? Dans ces conditions l'abaissement du niveau de protection du tarif

extérieur commun ne risque-t-il pas de compromettre d'une manière dangereuse et irréversible un équilibre qui pour être dynamique n'en est pas moins précaire. Le danger est d'autant plus grand qu'à plus long terme on s'accorde généralement à considérer la pénurie de matières premières, et plus spécialement de bois à pâtes, comme une imminence inévitable, au moins en ce qui concerne le monde libre. Par ailleurs l'extension géographique possible du Marché Commun ne peut manquer d'éclairer les problèmes spécifiques au secteur papetier d'un jour nouveau, tant du point de vue dimensionnel que de celui, plus restreint, de la protection douanière.

Aussi, sans prétendre épuiser le sujet, nous limiterons-nous, ici, à une esquisse de l'industrie papetière de la C.E.E., en essayant tout d'abord de définir ses caractéristiques propres avant de faire le point de sa situation, pour tenter, enfin, de dessiner, à grands traits, les lignes essentielles de son évolution.

I. — LES CARACTERISTIQUES DE L'INDUSTRIE PAPETIERE

Une des données spécifiques à l'industrie papetière communautaire est très certainement, après l'expansion de la consommation et la dépendance des approvisionnements extérieurs, sa structure propre.

Cette structure est caractérisée par une grande dispersion géographique. L'évolution historique des implantations a favorisé cette dissémination des usines sur l'ensemble du territoire communautaire.

Le rôle joué par la force motrice, l'eau, la matière première, la main-d'œuvre, les centres de consommation ont tour à tour modelé cette géographie papetière. Les centres de production se sont déplacés des massifs forestiers vers les centres urbains, industriels et les ports.

Dans le même contexte se situe l'évolution de la matière première elle-même, étroitement liée à l'évolution technique propre au secteur : chiffons, bois, paille, bois feuillus etc.

Aussi cette dispersion se retrouve-t-elle sur le plan numérique puisqu'on ne compte guère moins de 1 300 usines papetières dans la C.E.E. ; les 3/4 participant à la production d'ensemble pour 1/4 seulement.

C'est dire qu'à côté de nombreuses petites entreprises de type familial, de grands groupes participent d'une manière prépondérante à la production. Les cinq plus grandes entreprises de la C.E.E. réalisent ainsi 17 % de la production communautaire. C'est ainsi qu'en République Fédérale d'Allemagne en 1965 cinq producteurs assuraient 29 % de la production nationale. En France quatre producteurs y participent à concurrence de 32 %. En Italie les trois premiers producteurs couvraient en 1964 plus de 37 % de la production ; aux Pays-Bas un producteur en réalise plus de 29 % et enfin en Belgique le premier producteur réalise 33 % de la production nationale.

Cette concentration est directement liée à la création récente de nouvelles et importantes unités de production répondant aux conditions et exigences des techniques modernes. Celles-ci se juxtaposent aux unités plus petites et plus anciennes dont la spécialisation a garanti la survie. Le rôle de la spécialisation et l'importance des investissements figurent aussi parmi les données spécifiques au secteur papetier.

La spécialisation par grandes catégories de papiers (journal, impression, écriture, emballages etc.) est en effet une des caractéristiques des grands producteurs, au même titre que les échelles de production proprement dites, imposées par l'économie même des machines modernes. C'est ainsi que la production de papier journal est non seulement massive, mais de par sa nature, entièrement intégrée à une production de pâtes mécaniques. Les dernières machines installées dans la Communauté ont une capacité de l'ordre de 120 000 tonnes/an. La machine elle-même n'étant qu'un des éléments dans la chaîne de production, toute modification de son rythme ou de son

conditionnement, celles-ci étant indispensables chaque fois que le programme de production prévoit la mise en chantier d'une autre sorte de papier, contribue à grever les coûts. A la limite la gamme de produits devient tout à fait inélastique. L'avantage relatif de la spécialisation étant d'autant plus ressenti que l'échelle des dimensions est plus élevée.

Une autre incidence directe de cette plus ou moins grande spécialisation est évidemment le niveau d'intégration rendu ainsi possible, soit en amont vers les pâtes, soit en aval vers la transformation. Les économies de transport, manutention, conditionnement etc. ne peuvent guère être réalisées que dans la mesure, en effet, où, comme pour le papier journal, la production du produit fini repose pour sa plus grande part sur un demi-produit unique, comme la pâte mécanique en l'occurrence. Les investissements qui en résultent, de par leur importance, les réservent à des entreprises de certaine dimension.

C'est à la fois une conséquence et un des caractères propres de l'industrie papetière que d'être une industrie lourde. Les investissements y occupent une place prépondérante. Ils représentent en moyenne le quart de ceux qui sont affectés à la sidérurgie et environ moitié des investissements d'une branche comme l'industrie du pétrole.

Annuellement l'investissement par personne occupée est de l'ordre de 1 500 \$. L'importance des immobilisations en capital fixe installé peut être très approximativement et très grossièrement située à 20 000 \$, alors qu'ils sont de l'ordre de 14 000 \$ en moyenne pour l'ensemble des industries. Etant donné que les investissements portent en majeure partie sur des machines ils présentent dans le temps un certain caractère de discontinuité qui affecte par ailleurs d'une manière importante les amortissements d'autant que, même installée et en marche, la nouvelle machine atteint rarement dans l'immédiat son taux de charge maximum.

II. — LE POINT DE LA SITUATION

La consommation communautaire de papiers et cartons a plus que doublé au cours des dix dernières années, passant de 6,65 millions de tonnes en 1955 à près de 14 millions de tonnes en 1965, ce qui représente un taux de croissance moyen annuel de l'ordre de 7,7 %.

Dans le même temps la production croissait de 6,26 à 11,43 millions de tonnes, soit une augmentation de l'ordre de 83 % et un taux annuel moyen d'expansion de l'ordre de 6,2 %.

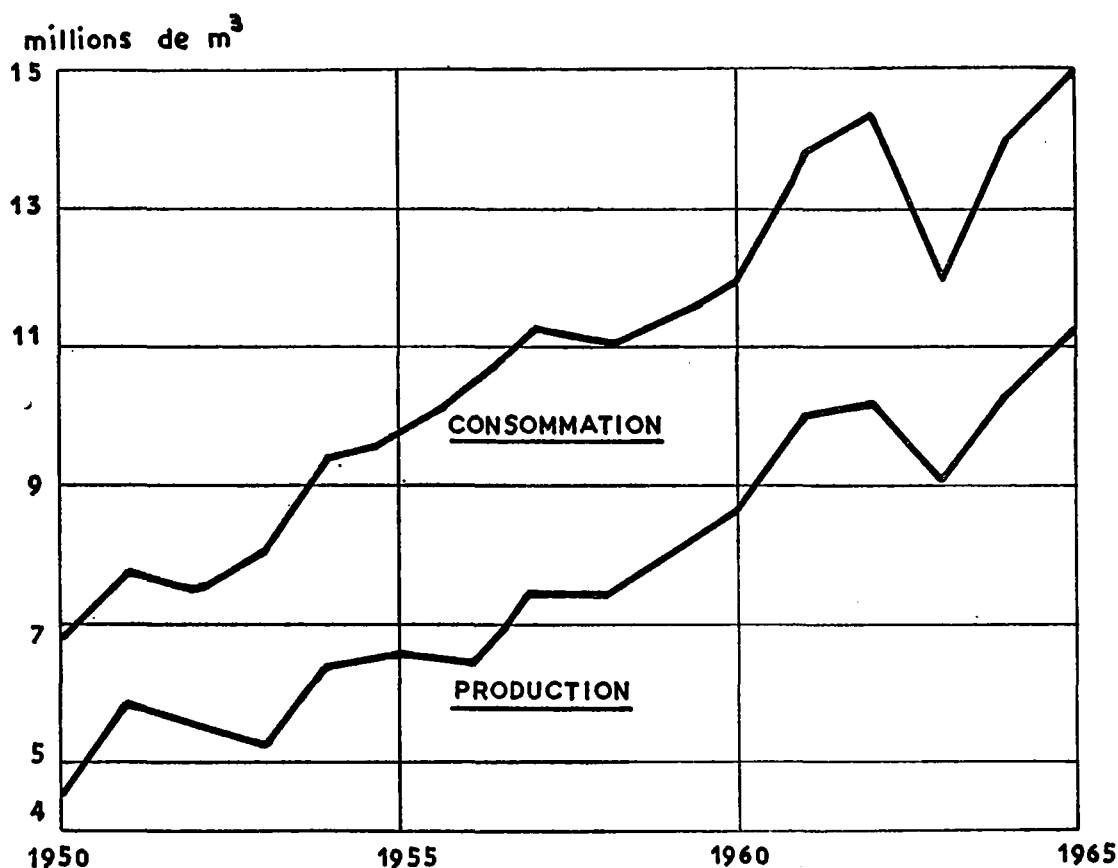
Cette différence dans les rythmes respectifs de croissance laisse place à une progression impor-

tante des approvisionnements extérieurs de la Communauté en papiers et cartons (de l'ordre de 14,3 % l'an en moyenne). Cette dépendance se double, par ailleurs, d'une perte d'autonomie en ce qui concerne les approvisionnements en matières premières de l'ensemble de l'industrie papetière communautaire. C'est cette situation que nous nous proposons d'examiner maintenant.

L'évolution technique a favorisé l'utilisation accrue des essences feuillues ; leur consommation s'est accrue, de 1958 à 1965 de 87 % contre 16 % seulement pour celle des résineux ; aussi la part des résineux dans l'ensemble de la consommation de bois à pâtes ressortait à environ 61 % en 1965. Il convient de noter que les deux pays où cette évolution est la plus remarquable ont pratiqué

BOIS A PATE

Evolution de la consommation et de la production C.E.E.



GRAPHIQUE I

1. BESOINS ET FOURNITURES DE MATIÈRES FIBREUSES

La consommation réelle de bois à pâtes s'est accrue de moitié de 1955 à 1964, sensiblement au même rythme que les réceptions communautaires. Les importations sont demeurées à peu près constantes et représentent une part décroissante de la consommation (graphique I).

Au cours des années 1960-1963 la papeterie a utilisé, en moyenne, 16 % des bois produits dans la C.E.E.

une politique d'incitation ; c'est ainsi qu'en France les producteurs non intégrés de pâtes chimiques perçoivent une aide au bénéfice de l'utilisation de bois feuillus nationaux et qu'en Italie la culture du peuplier est vivement et efficacement encouragée.

Un autre élément nouveau est l'importance relative prise par les déchets de bois dont la consommation au titre de la papeterie, de quelque 70

milliers de mètres cubes en 1955 a dépassé 2,2 millions de mètres cubes en 1964.

Quant aux autres matières fibreuses, leur production comme leur consommation, est, au cours des dix dernières années, quasiment égale, notamment en ce qui concerne les végétaux et les dé-

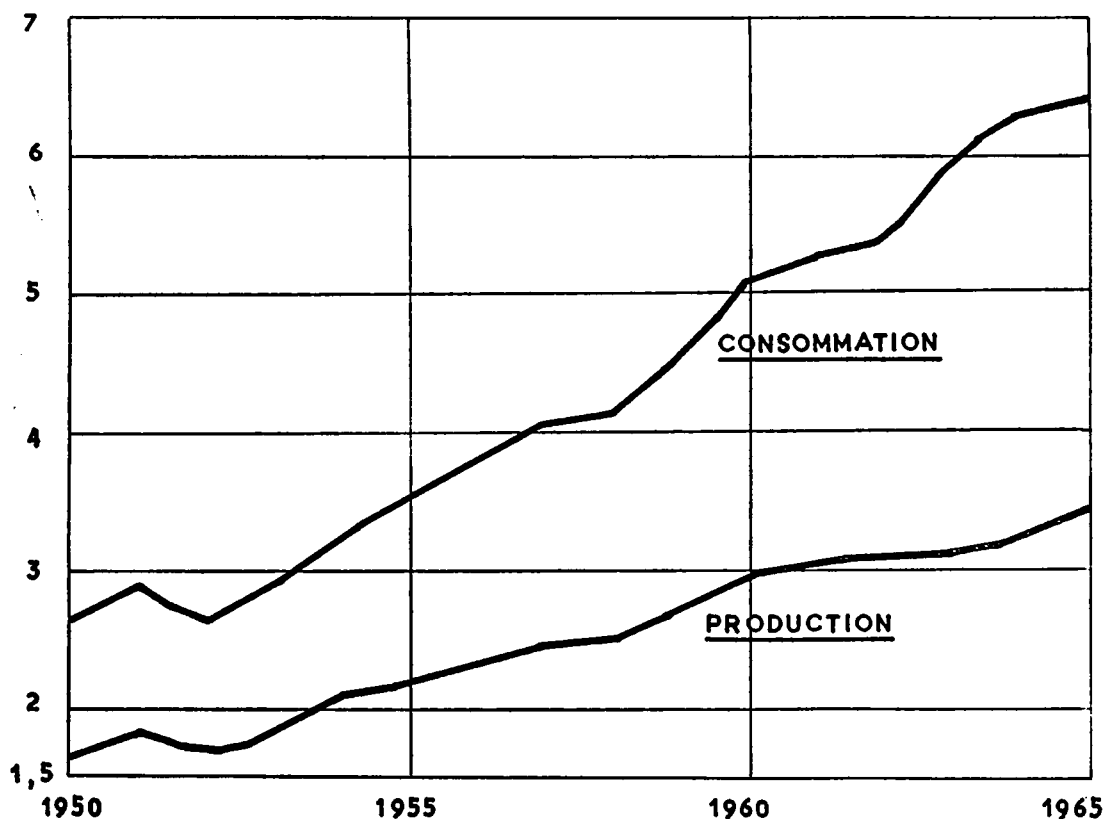
2. BESOINS ET FOURNITURES DE PATES A PAPIER

La consommation communautaire de pâtes à papier concernait, en 1965, les pâtes de bois à raison d'environ 59 %, les pâtes de vieux papiers à concurrence d'environ 31 % et les pâtes d'autres matières fibreuses pour le reste, soit près de 10 %.

TOTAL PAPIERS ET CARTONS

Evolution de la consommation et de la production C.E.E.

millions de tonnes



GRAPHIQUE II

chets textiles. Au contraire la consommation de vieux papiers ne cesse de croître. Elle est passée d'environ 1,5 million de tonnes en 1955 à près de 3,8 millions en 1965. Malgré l'accroissement des taux internes de récupération les importations de vieux papiers ont progressé, depuis 1958, plus rapidement encore que la consommation. Les progrès techniques et notamment les nouveaux procédés de blanchiment mis au point, jouent en faveur d'une utilisation plus intensive des papiers de récupération.

La consommation C.E.E. de pâtes de bois à papier s'est accrue de près de 55 % de 1958 à 1965 (soit en moyenne de 6,4 % l'an), alors que la production progressait de 38 % environ (soit en moyenne de 4,7 % l'an), de telle sorte que l'expansion des importations atteignait 82 % (soit en moyenne 8,9 % l'an) (graphique II). Les importations 1965 de pâtes de bois à papier avoisinaient 3 millions de tonnes, alors que la production était de l'ordre de 3,4 millions de tonnes et la consommation de 6,4 millions de tonnes.

La production communautaire de pâtes de bois s'est développée simultanément dans deux directions, favorisée, notamment en France, par un régime d'aide : d'une part en ce qui concerne les pâtes mécaniques et mi-chimiques, à partir des bois indigènes essentiellement ; les besoins étant couverts d'une manière quasi constante depuis 1955 à raison d'environ 86 % par la production interne et cette catégorie de pâtes étant presque exclusivement intégrée à la production de papier journal.

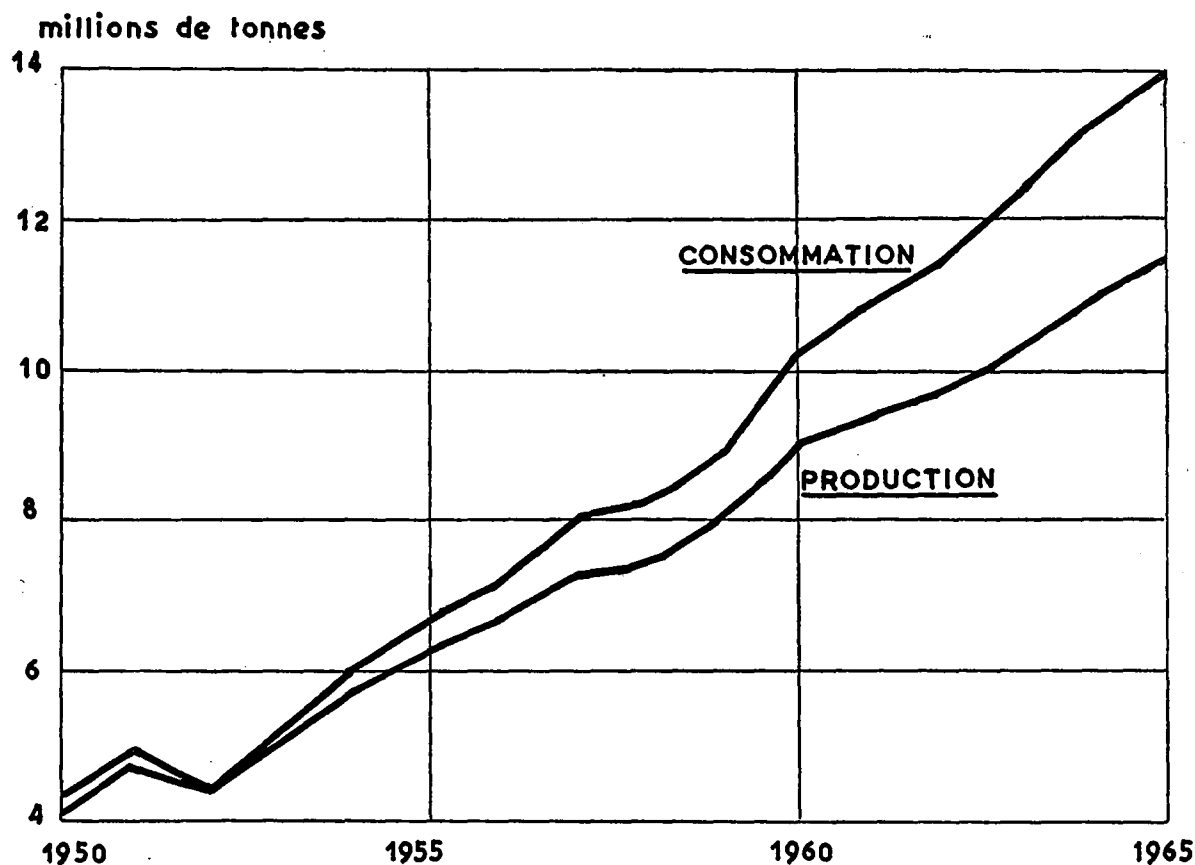
En second lieu, cette évolution s'est appliquée aux pâtes chimiques, principalement produites à partir de bois importés : cette catégorie de pâtes exigeant, à rendement égal, des quantités de bois doubles, approximativement, de celles requises pour la fabrication de pâtes mécaniques. Seules la France et la République Fédérale d'Allemagne

disposent d'ailleurs d'une industrie de pâtes chimiques relativement importante ; les autres pays s'approvisionnent à l'extérieur (1). Leur utilisation étant, d'autre part, généralisée, en plus ou moins grande quantité, dans les fabrications de pratiquement toutes les catégories de papiers et cartons. Aussi la consommation des pâtes chimiques a-t-elle connu un rythme d'expansion particulièrement rapide ; la production interne n'en couvrirait plus en 1965 que 36 % contre 42 % en 1958. On note par ailleurs une tendance à la consommation de pâtes blanchies, de plus haute valeur spécifique.

Quant aux deux autres grandes catégories de pâtes à papier, autres que de bois, à savoir d'autres matières fibreuses et de vieux papiers, elles bénéficient d'un niveau de production interne qui couvre les besoins à raison de plus de 98 % et

PÂTES DE BOIS À PAPIER

Evolution de la consommation et de la production C.E.E.



GRAPHIQUE III

(1) Les Pays-Bas ayant totalement abandonné cette production.

95 % respectivement. La consommation de pâtes d'autres matières fibreuses que le bois atteint un peu plus d'un million de tonnes en 1965 (soit un accroissement de l'ordre de 14 % au total depuis 1958). Quant à la consommation de pâtes de vieux papiers elle est estimée à environ 3,4 millions de tonnes pour 1965 et en progression de plus de 63 % par rapport à 1958 ; soit une expansion plus rapide que celle de l'ensemble des consommations de pâtes à papier et en particulier de pâtes de bois à papier.

3. BESOINS ET FOURNITURES DE PAPIERS ET CARTONS

La consommation de papiers et cartons, bien qu'étant encore une consommation intermédiaire, est le facteur premier de la dynamique du secteur papetier. Elle atteignait près de 14 millions de tonnes en 1965, s'étant accrue de 70 % depuis 1958 (soit en moyenne de 7,9 % l'an).

Quant à la production communautaire, au second rang mondial (2), elle dépassait, en 1965, 11,4 millions de tonnes, en augmentation de plus de 54 % par rapport à 1958 (soit un taux moyen annuel de 6,4 %) (graphique III).

Ce hiatus dans les rythmes de croissance respectifs est synthétisé dans l'évolution du taux de couverture de la consommation apparente par la production interne ; de 90,2 % en 1958 il est passé à 81,8 % en 1965, les importations ayant, dans ce même laps de temps progressé d'environ 166 % (soit un rythme moyen annuel voisin de 15 %).

La République Fédérale d'Allemagne et la France interviennent pour plus de la moitié dans la production communautaire mais c'est incontestablement en Italie que l'évolution la plus rapide et la plus spectaculaire a été enregistrée ; celle-ci s'insérant, il est vrai, dans le contexte d'un niveau de base relativement faible tant de production que de consommation, et de l'incitation créée par une expansion économique sans précédent.

L'évolution d'ensemble est assez sensiblement différenciée au niveau des groupes de produits et des produits eux-mêmes.

Parmi les consommations les plus évolutives celles des papiers et cartons kraft dominant. Elle a plus que doublé de 1958 à 1965, alors que la production progressait de 30 % et que les importations triplaient. Ces dernières représentaient en 1965 environ 62 % de la consommation intérieure

apparente. L'insuffisance de la production communautaire de pâtes kraft et la faible marge financière disponible pour la transformation (3) expliquent les limites étroites de l'incitation d'une demande dynamique sur la production intérieure.

Dans le domaine des papiers d'impression et d'écriture il convient de distinguer le papier journal des autres papiers d'impression-écriture. La progression de la consommation de papier journal se situe nettement en retrait par rapport à l'ensemble des papiers et cartons. De 1958 à 1965 elle est de l'ordre de 36 %, contre 21 % environ pour la production et 85 % pour les importations. L'accroissement de la production étant surtout le fait de l'Italie ; alors qu'elle est en régression en République Fédérale d'Allemagne (4). Les autres papiers impression-écriture sont, quant à eux, en expansion plus rapide que l'ensemble des papiers et cartons, tant du point de vue de la consommation qui atteint l'indice 199 en 1965 sur base 1958, que de celui de la production (indice 189) et des importations (indice 358).

En ce qui concerne les papiers minces et spéciaux le taux de couverture de la consommation par la production intérieure dépasse 92 % (les indices respectifs sur base 1958, atteignant en 1965, 171 et 162).

L'expansion de la consommation de papiers et cartons paille a été, durant la même période, très inférieure à celle de l'ensemble des papiers et cartons. La Communauté demeure exportatrice mais dans des proportions plus faibles ; les Pays-Bas principaux producteurs et exportateurs traditionnels n'ayant pratiquement pas accru leur production.

En matière d'emballages et de cartons autres que le kraft l'expansion des besoins a été moindre que celle de l'ensemble, notamment du fait de la concurrence accrue des produits de substitution. Par contre la production a progressé à un rythme voisin qui a permis de maintenir l'autonomie de la Communauté à environ 95 %.

4. BILAN

A l'issue de cet examen sommaire une première conclusion s'impose : à tous les niveaux de pro-

(3) Marge absorbée par les coûts de conditionnement de la pâte.

(4) Où l'on peut noter la création de nouveaux sièges d'exploitation à l'extérieur de la Communauté, comme Feldmühle au Canada, et une extension des capacités internes de l'ordre de 220.000 tonnes, prévue pour les six prochaines années.

(2) Le rapport des productions de papiers et cartons des principaux pays producteurs s'établissait approximativement, pour 1965, à : C.E.E., 100 ; Royaume-Uni, 40 ; Scandinavie, 64 ; Japon, 64 ; Canada, 82 ; Etats-Unis, 329.

duction l'industrie papetière communautaire est dépendante des fournitures extérieures. Cette dépendance peut se chiffrer ainsi en 1955 et 1965 :

1955	1965
3,4	3,6 millions de m ³ de bois,
1,4	3,2 millions de tonnes de pâtes à papier,
0,8	2,9 millions de tonnes de papiers et cartons.

Si on tient compte de l'évolution d'ensemble, on peut estimer que la consommation papetière de la Communauté a été couverte par des fournitures extérieures à raison d'environ 39 % en 1955 et approximativement 50 % en 1965. Cette dépendance croissante de l'extérieur se traduit par une position déficitaire accentuée de la balance extérieure afférente. C'est ainsi qu'en 1965 cette balance accuse les déficits suivants, en millions de dollars :

	Import.	Export.	Solde
Bois à pâte	55	1	— 54
Pâtes	509	16	— 493
Papiers et cartons	546	138	— 408
Articles en papiers et cartons	35	87	+ 52
	<u>1 145</u>	<u>242</u>	<u>— 903</u>

Si le déficit est pour plus de moitié à mettre au compte des pâtes un examen plus approfondi d'une série d'années mettrait en relief l'accroissement important et constant du solde négatif relatif aux papiers et cartons (5). C'est en effet là une des caractéristiques essentielles de cette évolution que le développement suivant mettra mieux en lumière.

5. LES SOURCES D'APPROVISIONNEMENTS EXTÉRIEURS

Jusqu'à présent abstraction a été faite de l'origine des approvisionnements extérieurs. C'est en effet un des aspects premiers et complémentaires de l'industrie papetière communautaire ; aussi requiert-il une attention toute particulière.

Les deux grands fournisseurs de la Communauté sont deux grands producteurs mondiaux : la Scandinavie (6) pour approximativement 69 % et l'Amérique du Nord à concurrence d'environ 15 %.

(5) A titre de comparaison les soldes respectifs, pour 1963, apparaissent, dans l'ordre — bois, pâtes, papiers — en millions de dollars : — 48,2 ; — 424,5 ; — 284,2.

(6) Finlande + Norvège + Suède.

Le reste se distribuant parmi une masse de moyens et petits fournisseurs à la tête desquels figurent les pays de l'Est, l'Autriche et le Royaume-Uni.

Le plus proche et le plus important fournisseur de la C.E.E., à savoir la Scandinavie, se caractérise par son niveau de production d'une part et, d'autre part du fait de sa position de grand exportateur (7).

L'industrie papetière nordique, adossée à une forêt de 50 millions d'hectares (8), dispose, en effet, de conditions de production quasi idéales : qualité des bois (9), réseau hydrographique (10), aménagements portuaires, coût de l'énergie, qui la prédisposent à une intégration débouchant sur une production de plus en plus massive et à un niveau de plus en plus élaboré. La résultante en est un affaiblissement progressif des disponibilités en productions intermédiaires et une pression sur les coûts qui contribue à réduire les marges de transformation et permet aux clients extérieurs de parler d'un phénomène de « ciseaux ». On peut ainsi noter l'évolution suivante des fournitures scandinaves à la C.E.E.

	en % des importations totales C.E.E. relatives aux produits considérés	
	1955	1964 (11)
Bois à pâtes	55,4 %	15,0 %
Pâtes de bois à papier	78,5 %	74,9 %
Papiers-cartons	63,8 %	79,4 %

L'évolution de l'importance relative des exportations scandinaves, toutes destinations, par rapport à leur production est aussi significative :

	en % des productions totales scandinaves relatives aux produits considérés	
	1955	1964 (11)
Bois à pâtes (12)	8,1 %	1,5 %
Pâtes de bois à papier	51,7 %	45,7 %
Papiers-cartons	64,1 %	72,3 %

(7) 72,3 % de leur production de papiers et cartons ayant été exportée en 1964.

(8) Contre environ 25 millions d'hectares pour la C.E.E.

(9) Dont l'abondance de résineux à longues fibres.

(10) Permettant, indépendamment de la ressource en eau, le transport par flottage.

(11) L'année 1965 marque la poursuite de cette tendance.

(12) Leur position étant devenue, dès 1963, d'exportatrice nette qu'elle était auparavant, importatrice nette.

Pour être complet il convient de noter l'expansion considérable des productions scandinaves au cours des dernières années. C'est ainsi que de 1955 à 1964 :

- la production de bois est passée de 31 à 51 millions de m³ (indice 64/55 : 163 %) ;
- la production de pâtes est passée de 7 à 12,5 millions de tonnes (indice 64/55 : 177 %) ;
- la production de papiers-cartons est passée de 3,4 à 6,9 millions de tonnes (indice 64/55 : 203 %).

Aussi la C.E.E. représentait en 1964 un débouché pour 44 % de la production scandinave des papiers et cartons contre 23,4 % en 1955 (13).

En ce qui concerne l'Amérique du Nord, le mouvement constaté est exactement inverse : à savoir

que les importations communautaires de bois et pâtes se sont accrues plus rapidement que les importations de papiers-cartons. C'est ainsi qu'en 1955, l'Amérique du Nord participait aux importations C.E.E. de bois à concurrence de 11,2 % contre 23,7 % en 1964 (14), alors que pour les papiers et cartons cette participation atteignait 16,1 % en 1955 contre 9,8 % en 1964. Ceci s'explique par la place prise par le Canada dont les réserves en matières fibreuses sont aussi très importantes et en grande partie inexploitées ; l'industrie papetière s'y est surtout, jusqu'à présent, développée au niveau des productions primaires et des productions finales intégrées et de masse, comme celle du papier journal ; la distance intervenant par ailleurs dans les rapports avec la C.E.E., de même que la proximité d'une capacité d'absorption énorme : le marché américain.

III. — EVOLUTION

Compte tenu de l'augmentation de la population d'ici à 1975, de la croissance du produit national brut et d'un certain nombre de facteurs comme l'élasticité de consommation, on s'accorde généralement à escompter une poursuite de l'expansion de la demande de papiers et cartons dans la communauté au cours des dix prochaines années (15).

Le taux de croissance moyen annuel devrait, selon les experts les mieux informés (16), se situer aux environs de 5,4 %. De telle sorte que cette consommation atteindrait en 1975 environ 23,25 millions de tonnes, pour la C.E.E.

On estime généralement, par ailleurs, que le taux d'une croissance harmonisée rentabilisant l'ensemble du système productif devrait se situer au voisinage immédiat d'une moyenne générale de 5 % l'an.

De telle sorte que le déficit continuerait à progresser, bien qu'à un rythme moins rapide que

par le passé. Le taux de couverture réel de la consommation par les ressources internes pourrait être dans ce cas de l'ordre de 48 % en 1975 (17).

Il importe de remarquer, au préalable, que dans cette hypothèse précise, l'expansion des importations des dix dernières années, serait, à proprement parler, cassée ; leur taux d'accroissement moyen annuel, calculé sur une base de dix années passant de 14,3 % pour le passé à 5,3 % pour l'avenir. Une première conclusion pourrait être que cette hypothèse suppose un important renforcement de l'efficacité d'une protection.

Aussi convient-il d'examiner d'une manière plus précise l'ensemble de ces projectives, notamment en ce qui concerne les fournitures tant internes qu'externes ; l'évolution des besoins devant être considérée comme un cadre de type normatif.

On s'accorde avec la F.A.O. à prévoir dans les années 1975 une pénurie progressive de matières

(13) En pourcentage de la production scandinave, les exportations vers la C.E.E. ont été :

	en 1955	en 1964
— papier journal	16,7 %	35,5 %
— autres papiers, impression-écriture .	16,7 %	43,7 %
— papiers cartons kraft	41,8 %	59,2 %
— autres	16,5 %	36,0 %

(14) Et pour les pâtes de bois à papier : 10,4 % en 1955, 15,8 % en 1964.

(15) La consommation de papiers et cartons *per capita* dans la C.E.E. est en effet, encore en 1965, une des moins élevée du monde libre avec 76,9 kg, alors qu'elle est de 112,4 kg au Royaume-Uni, de 171,1 kg en Suède, de 137,7 kg au Canada, de 216,6 kg aux Etats-Unis.

(16) Voir notamment : *Pulp and Paper projects in Western Europe. Mr Sundelin's Re-appraisal*, Avril 1965.

(17) Approximativement, contre 61 % en 1955 et 50 % en 1964.

fibreuses. Pénurie qui touche autant la Scandinavie (18) que la Communauté proprement dite. Si les disponibilités futures, à très long terme, de bois à pâtes dans la C.E.E. pourraient, selon les estimations les plus optimistes, théoriquement être 4 à 5 fois supérieures, cette éventualité repose sur une hypothèse d'action immédiate, intense, commune et coordonnée, notamment de reforestation. La durée de croissance moyenne d'un arbre destiné à la papeterie étant, dans la C.E.E., de l'ordre de 20 à 30 ans, le terme concret d'une telle action, qui reste à entreprendre avec l'intensité et la finalité requises, s'en trouve reportée d'autant. Force est donc, dans l'intervalle, d'admettre la commune pénurie ; ce qui signifie une baisse relative des disponibilités communautaires en bois.

Dans la conjoncture actuelle on peut se demander dans quelle mesure les bois russes, qui constituent actuellement l'essentiel des approvisionnements extérieurs de la C.E.E., resteront disponibles sur le marché et en quelles quantités. L'accessibilité décroissante des périmètres d'exploitation, ainsi que la pression des besoins internes en rapide expansion contribueront certainement à réduire l'offre des bois russes sur le marché international ; et cela, d'autant plus qu'auront pu être solutionnés par ailleurs les problèmes de balance commerciale.

Le Japon figure déjà parmi les importateurs de bois.

Reste, hormis des hypothèses techniquement et économiquement encore non fondées de recours aux bois tropicaux, l'Amérique du Nord et spécialement le Canada, dont la côte ouest fait encore figure d'Eldorado. Mais là aussi il convient de noter que la tendance sera, en ce qui concerne les coûts d'exploitation, très probablement expansive et que, par ailleurs, dès à présent la plupart des projets d'exploitation sont basés sur une production de pâte, voire de papier. C'est ainsi que la capacité de production de pâtes chimiques blanchies de la Colombie Canadienne devrait passer de 2,5 millions de tonnes en 1965 à 5,5 millions de tonnes en 1969. Le développement des productions avalées intégrées s'opérant en premier lieu vers le kraft. On s'accorde dès à présent à reconnaître que le prix rendu des pâtes kraft d'origine américaine est identique à celui du produit fini.

Synthétiquement on peut escompter pour l'ave-

(18) D'ores et déjà importatrice nette de bois depuis 1963.

nir le plus proche, c'est-à-dire jusqu'aux années 75, sans grand risque d'erreur, une carence croissante de fournitures en matières fibreuses brutes, relative à l'expansion des besoins, tout d'abord dans la C.E.E. et en Scandinavie, puis progressivement dans les pays de l'Est et enfin en Amérique du Nord.

A un stade ultérieur d'élaboration, c'est-à-dire au niveau des pâtes, il y a tout lieu de penser que la part relative des fournisseurs scandinaves à la C.E.E. accentuera rapidement sa tendance dégressive et cela d'autant plus que la pénurie relative de bois en Scandinavie pèsera plus lourdement sur l'évolution des capacités et de la production elle-même et que, d'autre part, l'accélération du mouvement d'intégration vers les produits finis sera ressentie par les producteurs scandinaves comme une indispensable et inéluctable compensation. L'importance croissante des livraisons de pâtes nord-américaines et le développement de capacités canadiennes laissent supposer, devant l'évolution scandinave, une ouverture accentuée de ce marché de fournitures. Ce qui est beaucoup moins certain c'est le maintien à moyen et long terme de la politique de prix actuelle des exportateurs canadiens. Les prix « de bataille » devront tôt ou tard tenir compte de l'évolution des coûts marginaux dès l'instant où la gamme des profits escomptés par les investisseurs se trouvera confrontée plus rigoureusement avec les limites techniques du jeu de l'offre et de la demande. Là aussi, il y a tout lieu de penser qu'au moins pour un certain nombre de productions homogènes et massives (19) les éléments de coûts (20) militeront en faveur d'une intégration vers le produit élaboré.

On peut donc, en résumé, considérer que le potentiel maxima des fournitures scandinaves en pâtes à papier, sur lequel repose traditionnellement la plus grande part des approvisionnements communautaires, déjà en régression en valeur relative, sera atteint vers les années 70. Le relais est susceptible d'être assuré par l'Amérique du Nord dont la part relative dans les approvisionnements communautaires devrait croître d'une manière continue encore plus rapide dès 1970. Les aléas qui entourent l'évolution ultérieure n'en permettent pas une approximation très précise ; cependant, on peut admettre que le potentiel maxima

(19) Le nombre de celles-ci n'étant jamais limité du point de vue technique.

(20) Notamment de conditionnement et de fret.

des fournitures nord-américaines en pâtes à papier pourrait être atteint aux environs des années 80.

Quant aux papiers et cartons proprement dits, ils ne semblent pas, au moins dans les dix prochaines années, poser de problèmes de pénurie. Tout le problème consiste au contraire à maintenir un équilibre dynamique entre les fournitures indigènes, conditionnées elles-mêmes en partie par des approvisionnements extérieurs en matières premières, et les livraisons directes de l'extérieur. Les conditions où s'effectueront ces dernières étant notamment fonction, entre autres, de la force de pénétration des producteurs extérieurs (21) des surcapacités et des coûts marginaux escomptés à long terme, des manipulations quantité-prix (22) et plus généralement des possibilités d'intervention sur le marché. Les pays grands producteurs et plus spécialement ceux à vocation essentiellement exportatrice comme les pays scandinaves et le Canada ont une conscience aiguë de l'importance du marché communautaire et de la place qui, bon gré mal gré, y reviendra aux fournisseurs extérieurs. Leur conscience de l'enjeu se double de celle de la concurrence. Les résultats pratiques en sont déjà perceptibles. La technique d'action sur les prix, entre autres, s'est assouplie jusqu'à épouser les contours de la protection actuelle. Derrière l'élan de la plus active bonne volonté, il ne faut pas oublier que déjà les producteurs suédois de pâtes à papier, dont l'activité est basée sur le travail en continu ont décidé d'un commun accord un arrêt de leurs machines de plus d'un mois au total au cours de l'année 1966. Les anticipations pèsent déjà lourdement sur l'offre extérieure. Les convoitises cumulées ne sauraient s'arrêter à la limite des besoins effectifs de la Communauté.

(21) Organisés.

(22) Compte tenu aussi du fait que les fournisseurs de produits finis sont aussi les fournisseurs de matière première.

Aussi finalement le problème se résume, pour la Communauté, au choix d'une maintenance et à son niveau qualitatif, et pour le reste d'y appliquer les moyens adéquats. A l'heure actuelle, il est surtout question de protection. Reste à savoir ce que représente à long terme une protection et plus spécifiquement un système de protection douanière notamment au regard de l'évolution économique et technique générale. L'ère du papier chiffon est révolue ; combien de temps reste-t-il encore à celle du papier de fibres ? Il y a 25 ans, l'exploitation papetière des bois feuillus était un fait de laboratoire. Aujourd'hui même, la pétrochimie ouvre de nouveaux horizons au support de l'impression. Mais si l'avenir est largement ouvert aux voies nouvelles, pour l'heure le problème essentiel dépasse largement le moyen terme quand bien même la nécessité d'assurer les transitions indispensables y prend un relief particulier. La Commission du Marché Commun semble en avoir pris conscience dans ses options ; notamment en limitant, à la plus stricte mesure des possibles les concessions tarifaires qu'elle est apte à faire valablement en matière papetière à ses partenaires aux négociations Kennedy (23). Mais s'il est certain que la maintenance de l'industrie papetière communautaire doit être économiquement et politiquement assurée, il n'en demeure pas moins vrai qu'elle ne se justifie que par un degré de compétitivité tel qu'il postule une évolution structurelle et technique à la mesure même de l'espace économique que l'industrie papetière couvre et est appelée à couvrir, quelles qu'en soient par ailleurs les extensions praticables ou déjà réalisées.

(23) Les autres sont d'ordre plus strictement politiques et ne sauraient tarder, malgré tous les handicaps qui restent à surmonter, à se traduire dans la pratique des faits, notamment en matière de forestation, compte tenu à la fois des intérêts généraux et des aspects plus spécifiques en cause.

LA DIMENSION DES ENTREPRISES

par Ernest BROES,
Ingénieur civil A.I.M.S.

L'EXISTENCE de grosses entreprises, se caractérisant par un personnel nombreux, un chiffre d'affaires élevé ou un capital important, n'est pas un phénomène nouveau, même pour les pays du Marché Commun. Des sociétés telles que Philips, Shell, Unilever... existaient bien avant la signature du Traité de Rome. Certaines d'entre elles pouvaient et peuvent encore soutenir la comparaison avec des entreprises similaires établies dans d'autres pays et sont connues dans le monde entier.

Il n'en reste pas moins vrai que la création d'un marché important et l'abaissement des barrières douanières entre les six pays de la C.E.E., qui aboutira bientôt à la libéralisation complète des échanges, est un facteur non négligeable qui amène les entreprises à revoir leurs structures, et à repenser leur politique. Il en résultera à coup sûr, que les dimensions s'en trouveront affectées, souvent dans le sens d'un élargissement des moyens d'action, sous de multiples formes que nous connaissons.

La première étape, qui en cours depuis plusieurs années, a consisté en une confrontation des économies nationales. Chacun s'est efforcé, dans sa sphère d'activité, d'évaluer ses chances de succès sur les marchés des pays voisins, de calculer sa capacité concurrentielle en face de ses partenaires et en a tiré les conclusions qui s'imposaient.

Dans cette confrontation, la taille de l'entreprise est un des éléments de base qui conditionne dans une large mesure sa capacité concurrentielle. La grosse entreprise bénéficie en effet de multiples avantages que nous passerons en revue ci-après. Voyons d'abord comment les coûts de production peuvent varier suivant la dimension. Pour une usine existante, ayant un programme de fabrication déterminé, et une capacité limitée, les dépenses totales sont fonction des quantités produites et se décomposent en gros en frais fixes (indépendants du niveau d'activité) et en frais proportionnels.

Il en résulte que l'augmentation de la production qui affecte surtout le second facteur a pour effet de réduire le prix de revient *unitaire*, ce dernier était au minimum lorsqu'on atteint la capacité maximum.

Ceci est évidemment un idéal à atteindre, mais en pratique, il faut tenir compte des possibilités d'écoulement à des prix rémunérateurs. On conçoit dès lors que la structure d'une entreprise, établie sur des bases rationnelles en fonction d'un marché existant doive être revue lorsque ce marché vient à changer de coordonnées.

La première réaction d'un industriel appartenant au Marché Commun, sera de déterminer les caractéristiques de ce marché étendu à 175 millions de consommateurs, et ce, bien sûr, dans le secteur qui l'intéresse. Il verra ensuite ou simultanément, comment la concurrence des grosses entreprises situées en dehors du Marché Commun se situe et enfin, il envisagera dans quelle mesure il lui sera possible d'exporter ses produits dans le monde entier.

Les caractéristiques d'un marché dans une profession déterminée ne sont pas faciles à définir et leur étude constitue en elle-même un problème qui peut être effectué au sein de la firme ou confié à des sociétés spécialisées.

Pour bien montrer la complexité du problème, nous signalerons simplement que les données de base (c'est-à-dire la consommation des produits manufacturés) sont elles-mêmes susceptibles de modifications importantes, non seulement par suite de l'accroissement des populations ou de l'élévation du niveau de vie de ces populations et par conséquent de leur pouvoir d'achat, mais aussi par exemple à cause de la présence de produits concurrents, du changement des goûts ou des habitudes ou plus simplement encore, par suite de modifications des prix.

Un même article, présenté dans un marché stable, verra sa consommation augmenter dès que son

prix sera abaissé de façon appréciable.

Les économistes qui se sont penchés sur ces problèmes en sont arrivés à déterminer pour chaque secteur industriel, que ce soit en sidérurgie, en articles électro-ménagers, dans la construction automobile, etc... une « quantité critique » qu'il faut atteindre si on désire que le produit soit compétitif.

On dira par exemple, qu'un constructeur de voitures automobiles devra atteindre au minimum une production de 1 000 unités par jour pour qu'il puisse avoir des chances de maintenir son activité dans des conditions normales.

Ajoutons d'ailleurs immédiatement que ce seuil à atteindre est valable à une époque déterminée, dans des conditions données, mais qu'il doit être revu régulièrement si on désire qu'il garde sa valeur. Cet élément d'appréciation étant acquis, voyons maintenant les moyens dont dispose un industriel pour atteindre ce but, dans un marché organisé, où la concurrence s'exerce naturellement.

Dans le cas le plus favorable, l'analyse peut conduire à conclure que l'entreprise occupe de fait une position prédominante, avec une capacité de production bien plus élevée que celle de ses concurrents, et une production effective dépassant le seuil de rentabilité, auquel cas évidemment aucun problème de survie ne se pose. En fait, ces situations existent parfois dans certains domaines privilégiés, surtout pour des produits très spécialisés et nouveaux, résultat de travaux de recherches poussés, mais ces cas sont cependant assez rares dans nos pays fortement industrialisés.

Si par contre, l'entreprise se trouve au sein des six pays dans une position défavorisée, au point de vue dimension, vis-à-vis des affaires similaires, ce qui constitue une menace pour elle, il lui appartiendra de prendre des mesures appropriées.

Rappelons ici que les décisions prises par les Six dans le cadre de l'abaissement des barrières douanières, tiennent souvent compte des secteurs qui risquent d'être menacés et que des périodes transitoires sont prévues, de manière à pouvoir adapter les structures dans un laps de temps raisonnable.

L'industriel menacé commencera par passer en revue la gamme des produits fabriqués et évaluera si le danger se manifeste avec une même acuité pour tous, ce qui est rarement le cas.

Par conséquent des mesures pourront être prises assez rapidement pour éliminer les produits où la concurrence est trop forte et où, par conséquent, la rentabilité risque d'être douteuse, au

profit d'articles plus rentables et plus spécialisés, pour lesquels l'entreprise a acquis une certaine notoriété et une expérience appréciable.

La direction des entreprises peut donc être amenée à modifier le cas échéant les objectifs et même les statuts, à envisager la création de nouveaux produits ; la diversification d'un programme de fabrication est une des armes dont dispose le dirigeant confronté avec des problèmes de restructuration.

Mais il en est d'autres. Si la disparité existant entre affaires concurrentes est faible, et si le seuil critique déjà mentionné est à portée de l'entreprise, celle-ci peut envisager d'augmenter ses moyens de production, par un des moyens classiques mis à sa disposition dans les économies modernes : auto-financement, appel à des capitaux étrangers, augmentation de capital...

Dans cette hypothèse, où l'entreprise garde son activité traditionnelle, elle s'apprête donc à faire face à la compétition sur le terrain qui lui est familier et avec des chances de succès.

L'accroissement des moyens d'action pourra d'ailleurs aller de pair avec un renforcement de la politique commerciale ayant pour but d'accroître les ventes ou les débouchés, à la fois sur le plan intérieur et à l'exportation.

On conçoit toutefois aisément que le producteur le plus important, occupant une position de force, intensifiera à son tour son action afin de conserver les avantages acquis et s'efforcera de contre-carrer les efforts réalisés par ses concurrents.

Personne en général, sauf peut-être le consommateur, n'a d'intérêt à ce que cette compétition ne prenne une tournure aiguë qui conduirait à des capacités de production excédentaires, à un avilissement des prix, et à une érosion des marges bénéficiaires, avec tout ce que cela implique comme conséquences pour les firmes qui se disputent un marché.

C'est pourquoi d'ailleurs, bien souvent, les producteurs prennent arrangement entre eux, sous une des multiples formes possibles, telles qu'accords de spécialisation, coopération dans certains domaines, répartition de quotas, fusion, etc...

Les années 1965 et 1966 ont vu de nombreux mouvements de concentration de ce genre mais, rappelons-le, car la chose vaut la peine d'être mentionnée, ils se sont effectués la plupart du temps à l'intérieur des pays intéressés, ce qui constitue évidemment une première étape de rationalisation.

Citons, au hasard, parmi les opérations qui ont suscité le plus d'intérêt :

- les accords de coopération entre Siemens B. Halske et Robert Bosch en Allemagne (collaboration dans le secteur électro-ménager) ;
- fusion entre Usinor et Lorraine-Escaut d'une part et entre B.N.C.I. et C.N.E.P. d'autre part ;
- annonce des projets de fusion entre les sociétés chimiques italiennes Montecatini et Edison ;
- en Belgique, dans le domaine bancaire, la concentration de la Banque de la Société Générale, la Société belge de Banque et la Banque d'Anvers sous la dénomination nouvelle de Société Générale de Banque ;
- en Belgique encore, la fusion annoncée entre les sociétés métallurgiques Cockerill-Ougrée et les Forges de la Providence ;
- au Luxembourg, la fusion entre l'Arbed et Hadir qui concentre les moyens de production dans le domaine métallurgique ;
- aux Pays-Bas, les projets de fusion entre la Verenigde Machinen Fabrieken (machines et moteurs) et la Kromhout Motorenfabrieken (moteurs Diesel).

Que faut-il penser de ces accords de coopération dans l'optique de l'économie de la C.E.E. Sans aucun doute, ils sont *en principe* en accord avec les objectifs du Traité de Rome car ils visent à une amélioration de la rentabilité des entreprises, à une réduction des coûts de production et par là renforcent la position concurrentielle vis-à-vis des pays tiers ; ils concourent en outre à une accélération du progrès technique.

On peut espérer aussi qu'ils se traduiront par une réduction des prix de mise en consommation dont bénéficieront les consommateurs.

Il n'y a, nous semble-t-il qu'une seule réserve importante à faire il faut en effet que la concurrence puisse continuer à s'exercer librement, c'est-à-dire qu'il faut éviter la création de monopoles de fait qui laisseraient la porte ouverte à des abus.

Cette réserve est faite sur le plan des principes car dans la plupart des secteurs industriels ayant fait l'objet de concentration, il n'y a aucun risque de cette nature existant.

Nous ajouterons aussi que les opérations envisagées doivent s'effectuer dans un contexte social et humain, de telle façon que la main-d'œuvre n'ait pas à souffrir des modifications réalisées.

On préparera de la sorte la réalisation harmonieuse de la seconde étape de concentration, qui

est d'ailleurs en cours, et qui cette fois verra s'étendre son champ d'action non seulement au secteur national, mais bien à l'ensemble de la Communauté.

Cette étape est déjà amorcée ; qu'il nous suffise par exemple de citer le cas des firmes Agfa et Gevaert dans le domaine des produits photographiques, celui des firmes Hoesch et Dortmund, en sidérurgie, avec la participation importante de la société hollandaise Hoogovens dans la Dortmund, ou encore les participations croisées entre les groupes français Schneider, la Banque d'Indochine et le groupe belge Empain.

On s'oriente donc nettement vers la création de Sociétés Européennes à 100 % dont on peut prévoir la mise sur pied d'ici 1970.

De quoi s'agit-il au juste ? La Commission du Marché Commun a estimé qu'il y avait lieu de favoriser les concentrations en éliminant les obstacles existant actuellement et qui intéressent à la fois le droit des sociétés et la fiscalité. Il importe donc de mettre rapidement au point une réglementation communautaire qui puisse en quelque sorte coiffer les dispositions légales existant dans chaque pays et qui définisse le statut des sociétés exerçant leur activité dans les Six pays.

Cette réglementation offrirait toutes les garanties désirables, permettrait le transfert du siège des sociétés dans un autre état membre sans perte de la personnalité juridique et offrirait aux associés des garanties similaires.

Quant à la matière fiscale, elle couvrira notamment l'harmonisation des impôts, de façon à éviter les doubles impositions en cas de fusion et uniformisera les dispositions fiscales applicables lors de la fondation de sociétés. Il conviendra également d'adapter le droit économique des États membres, par exemple en ce qui concerne les brevets, les marques déposées, la législation contre la concurrence déloyale, etc...

C'est évidemment une œuvre de longue haleine, mais on peut faire confiance à l'esprit de coopération et au désir d'arriver à un arrangement acceptable qui animera les négociateurs qui auront à cœur d'aboutir à la réalisation de ce pas important dans l'unification économique de l'Europe.

Nous allons donc quelque peu anticiper sur cette étape et fixer l'image et les caractéristiques de cette Société européenne, et les avantages et inconvénients éventuels qu'elle présentera sur les entreprises dans leur structure actuelle.

Nous ne reviendrons pas cependant sur la fonction production et prix de revient qui est le corol-

laire le plus immédiat de l'accroissement de la taille de l'entreprise et dont nous avons esquissé l'influence.

La Société européenne verra en outre s'accroître considérablement ses possibilités de recherche, que ce soit en recherche pure ou en recherche appliquée.

Point n'est besoin ici d'insister sur le rôle de plus en plus important que joue la recherche dans notre économie moderne ; dans certaines branches telles que la chimie, les fibres synthétiques, l'électronique..., elle joue un rôle primordial. En général, les dépenses qui lui sont affectées s'avèrent rentables à plus ou moins brève échéance. Mais le vrai problème est de trouver les moyens financiers pour mettre sur pied les laboratoires avec leur équipement coûteux et d'assurer les frais de fonctionnement souvent élevés, du fait qu'on a recours à du personnel hautement qualifié et expérimenté.

Le grand intérêt de la création d'une politique communautaire de la recherche scientifique et technique résidera dans la mise en commun des moyens disponibles, ce qui évitera la dispersion des efforts et le danger de mener des études similaires ou axées sur les mêmes objectifs.

Chacun sait que, au stade gouvernemental, dans les Six pays, de gros efforts sont réalisés pour augmenter de manière substantielle les budgets réservés à la recherche. Les chiffres souvent cités dans la presse spécialisée montrent toutefois que les sommes ainsi dépensées restent cependant dérisoires vis-à-vis des montants accordés par les Etats-Unis ou ceux figurant dans les budgets des grosses sociétés américaines.

L'accroissement de la taille des entreprises apportera un correctif appréciable à cette situation qui est hautement préjudiciable à nos industries. Les petites et moyennes entreprises ne seront d'ailleurs pas oubliées car il leur appartiendra de mettre en commun leurs possibilités financières et d'avoir recours aux organismes spécialisés consacrés aux recherches.

On a d'ailleurs assisté en Europe, ces dernières années, à l'apparition de firmes uniquement consacrées à ces travaux, analogues par exemple aux Instituts Battelle aux Etats-Unis qui travaillent pratiquement « sur demande » avec un budget déterminé.

Enfin sur le plan communautaire, un effort a été fait ces derniers temps, à l'initiative d'ailleurs du gouvernement français et un groupe a été chargé d'élaborer une politique coordonnée ou commune

dans ce domaine et de proposer les mesures permettant d'amorcer une politique cohérente.

On fera aussi à cette occasion l'inventaire de ce qui a été réalisé dans les trois autres communautés.

La Société européenne de dimension concurrentielle verra aussi ses possibilités accrues dans le domaine de l'approvisionnement, c'est-à-dire dans sa fonction achat. Cette influence bénéfique se manifestera d'abord dans l'accroissement de son pouvoir de négociation. Une société se présentant devant une série de fournisseurs avec un potentiel d'achat considérable sera à même d'obtenir des conditions plus intéressantes, à la fois sur le plan des prix et des délais. L'importance de cette question n'a pas échappé par exemple aux détaillants du secteur alimentation qui ne faisaient pas partie des chaînes de grands magasins et qui ont constitué des groupements d'achat, leur permettant d'obtenir des prix réduits. Le même phénomène se reproduira pour les entreprises industrielles qui se présenteront groupées ou qui auront mis en commun leurs moyens d'action.

La grosse entreprise utilisera aussi souvent les techniques modernes de gestion des stocks, faisant appel aux ordinateurs, ce qui en principe doit lui permettre de mieux contrôler les stocks, afin de réduire leur importance au strict minimum et de diminuer les frais de gestion.

Voyons maintenant l'incidence de la dimension d'une firme sur la politique commerciale, et tout d'abord dans les moyens d'agir sur la demande.

Nul ne songe à contester que dans nos économies modernes, la publicité ne joue un rôle primordial, surtout pour les produits de consommation courante, à tel point qu'on parvient en quelque sorte, non seulement à promouvoir l'utilisation d'un article mais aussi à changer parfois le goût et les réactions des consommateurs. Le phénomène publicitaire a pris un essor prodigieux aux Etats-Unis et gagne rapidement nos pays. Or, pour atteindre les couches de population intéressées à l'achat d'un produit, il faut faire appel à des supports en général coûteux, surtout si on désire introduire une nouveauté. Il existe d'ailleurs, en quelque sorte, une « mise de fond » initiale, indispensable pour atteindre un certain public, que ce soit par voie d'affichage, ou d'annonces dans les journaux et illustrés.

Dès lors cette mise de fond doit pouvoir s'inscrire dans le budget commercial d'une entreprise dans des limites raisonnables, ce qui suppose un chiffre d'affaires suffisamment élevé et par conséquent une dimension appropriée.

Le même problème se pose à propos de l'organi-

sation de la distribution et du réseau de ventes.

Une entreprise puissante pourra en effet créer son propre réseau, avoir ses distributeurs exclusifs, ce qui lui donnera une liberté d'action plus grande et des moyens d'action plus directs.

Cela se vérifie d'autant plus pour les articles où le service après vente joue un rôle essentiel, comme dans la construction automobile, et une bonne partie de l'électro-ménager.

De plus l'introduction sur un marché étranger sera facilitée par des moyens financiers étendus qui sont souvent l'apanage des grosses firmes.

Enfin, nous rappellerons l'importance prise de nos jours par les études de marchés et enquêtes, indispensables à l'industriel qui désire connaître les réactions de son public en face de produits existant ou en vue du lancement de nouveaux articles. Ces enquêtes, pour être valables demandent des investigations poussées et coûteuses qui peuvent seulement être inscrites sans danger dans un budget suffisant ce qui, encore une fois, suppose des moyens appropriés.

Et nous en arrivons ainsi à nous demander si, au point de vue financier, la taille d'une entreprise exerce une influence prédominante.

Remarquons d'abord que la plupart des entreprises sont amenées à faire appel au marché des capitaux, surtout dans les périodes d'expansion. Et même en période normale, il faut renouveler l'appareil de production pour lui garder son caractère compétitif et le moderniser si on désire atteindre une productivité croissante. Il existe bien sûr l'autofinancement mais qui suppose des marges bénéficiaires suffisantes de façon à rétribuer aussi normalement les actionnaires.

Dans le cas d'un appel de capitaux frais, l'entreprise industrielle bénéficiant d'un standing élevé au niveau national ou international aura plus facilement audience auprès des organismes sollicités. Que ce soit sous forme d'emprunts ou d'augmentation de capital, la grosse entreprise trouvera donc en général plus aisément les capitaux qui lui sont nécessaires ce qui lui permettra de travailler avec un seuil de rentabilité plus faible que la petite ou moyenne affaire qui doit assurer son expansion normale avec ses propres capitaux. La grosse entreprise pourra en outre fournir plus facilement les garanties requises pour l'octroi de crédits et mieux supporter le coût de ce crédit dans les périodes où le loyer de l'argent est élevé.

Ayant ainsi esquissé à larges traits les avantages dont bénéficieront les grandes affaires qui atteindront la dimension du marché mis à leur disposi-

tion, on peut se demander, non sans quelque inquiétude, si les petites et moyennes entreprises qui restent et resteront vraisemblablement présentes, ont quelque chance de se maintenir ou de prospérer.

Nous répondrons à cette question affirmativement à la condition d'une adaptation aux nouvelles données de ce marché, et d'un soutien des pouvoirs publics ou communautaires intéressés à la question. Cette réponse affirmative trouve d'abord sa justification dans la structure de l'économie des pays tels que les Etats-Unis où existent des sociétés analogues à celles que nous avons décrites, qui travaillent avec des moyens d'action énormes, et qui connaissent une industrie moyenne et des petites industries florissantes.

Comme l'économie de nos pays occidentaux se calque souvent, avec un certain décalage, dans le temps, sur celle des Etats-Unis, on peut supposer sans grand risque d'erreur, que nous connaissons dans quelques années ou dizaines d'années, la même structure industrielle.

Mais il y a aussi d'autres raisons de croire à la survie de nos petites et moyennes entreprises (PME), basées sur des avantages dus à leur structure et qui compensent dans une certaine mesure, les handicaps relevés.

En effet, les fonctions commerciales, financières et de production ne sont pas les seules à entrer en ligne de compte dans la vie et la croissance d'une affaire. Comme tout être vivant, une entreprise doit non seulement posséder les moyens d'action qui lui sont nécessaires, mais doit encore pouvoir les utiliser à bon escient c'est-à-dire les mettre en œuvre par une série d'options et une politique judicieuse. Et c'est ici que d'autres facteurs interviennent, comme le facteur humain et la responsabilité des dirigeants. La gestion des entreprises est une science dont ont pris conscience ces dernières années nos industriels et cette gestion est d'autant plus complexe que l'affaire est importante.

Autrement dit, il faut trouver des cadres supérieurs aptes à maîtriser des disciplines très variées et très spécialisées qui bien souvent dépassent le cadre purement technique. Il convient d'être averti des questions budgétaires, de la gestion des stocks, des problèmes sociaux, des dispositions fiscales... ce qui, en général, ne s'apprend pas simultanément dans nos universités ou nos écoles supérieures.

C'est pourquoi d'ailleurs, le dirigeant fait appel à des conseillers spécialisés dans ces différentes disciplines, dès que l'entreprise acquiert une certaine importance.

Il n'en reste pas moins vrai qu'un ensemble de conseils ne fait pas une décision et que le facteur humain reprend le dessus à ce stade final du choix avec les risques d'erreur qu'il comporte.

D'une part, on constate donc la nécessité au sein d'une société importante, d'un ensemble de services spécialisés, ce qui exige des cadres importants et coûteux, et entraîne une certaine lourdeur dans les décisions à prendre.

Tandis que d'autre part, les PME ont souvent à leur tête un état-major assez réduit, mais maîtrisant directement la plupart des problèmes vitaux, et dont les décisions importantes peuvent être prises assez rapidement.

La grosse entreprise est également à la merci d'un gonflement démesuré de ses cadres, suivant le processus décrit par Parkinson, et d'une inflation administrative néfaste qu'il est parfois difficile de maîtriser.

Il est bien certain aussi que le comportement des agents est tout différent suivant la dimension acquise par la société.

A partir d'une certaine dimension, les contacts directs de cet agent avec la direction deviennent moins fréquents et plus distants, l'information circule plus difficilement et l'agent aura tendance à se sentir un « numéro matricule » dans une masse impersonnelle.

Dans les PME au contraire, il suit la marche des affaires de beaucoup plus près, est plus facilement intéressé directement aux résultats et son comportement peut s'en ressentir favorablement ; l'administration est souvent simplifiée, et les rapports s'en trouvent facilités.

Dans ce domaine délicat, il faut toutefois éviter une généralisation hâtive et ce qui est une tendance ne doit pas être pris pour une règle de stricte application. La grosse entreprise est armée en principe pour lutter contre cette tendance de « dépersonnalisation » de son personnel d'exécution et de cadre. Elle dispose en effet de moyens nombreux et efficaces dans sa politique de promotion, par un système de décentralisation, par le « recyclage » des cadres, par les participations directes aux bénéfices... Elle devra cependant veiller avec un soin tout particulier à bien utiliser les ressources humaines dont elle dispose et à recruter un personnel qualifié.

Ayant passé en revue les points forts et les faiblesses propres à la petite et à la grosse entreprise, il est permis à ce stade de notre examen, d'essayer de mieux préciser leurs positions respectives et leur avenir dans le monde industriel de demain.

On peut se demander en premier lieu si le problème est bien posé c'est-à-dire si la tendance à l'accroissement de la dimension, auquel nous assistons, est logique, normal, irréversible et correspond à une nécessité inéluctable. A cette question, nous répondrons affirmativement, du moins dans le contexte actuel de l'économie des pays du Marché Commun. Il est d'autant plus normal qu'en fait, il correspond même à une évolution qui dépasse le cadre de la réalisation progressive de ce marché important ; il s'inscrit en effet dans un phénomène plus vaste correspondant à la création d'une économie à l'échelle mondiale.

On dira sans doute plus tard que le vingtième siècle a été l'époque de la formation de structures industrielles et commerciales à l'échelle du monde. Phénomène tout à fait naturel si on pense à l'accroissement des échanges, aux facilités des communications, à l'accession progressive à un standing élevé des pays dont le développement était en retard.

Il en est résulté un accroissement parallèle des besoins, qui n'ont pu être satisfaits que par une augmentation sensible des capacités de production et par conséquent, de la dimension des entreprises.

Dans les pays fortement industrialisés, les biens de consommation dont la demande croissait sans cesse, ne pouvaient être mis à la disposition que par un élargissement des moyens de production.

Ce potentiel de production fut mis ensuite à contribution pour alimenter d'autres pays, au fur et à mesure que leurs possibilités d'achat augmentaient et petit à petit on a assisté à l'industrialisation de ces pays moins favorisés, en Amérique du Sud, en Afrique et en Asie. De nationales qu'elles étaient au début, les Sociétés prirent ainsi une structure internationale par le fait qu'elles écoulaient une partie de leur production sur les marchés extérieurs, ou qu'elles avaient des filiales ou des intérêts dans d'autres pays.

Cette tendance ira sans doute en s'accroissant au cours des prochaines décades et on assistera en outre vraisemblablement à un abaissement des barrières douanières, non seulement dans le cadre du Marché Commun, mais bien à l'échelle mondiale, par le canal du Kennedy round, par exemple.

Quant à la concurrence, elle devra à l'avenir se concevoir également dans un cadre beaucoup plus étendu, ce qui la rendra plus sévère et exigera une attention plus soutenue de la part des producteurs.

Cette concurrence va de nouveau mettre au premier plan la rentabilité des entreprises qui seront

amenées à se moderniser sans cesse, et à se tenir à la pointe du progrès technique.

La productivité étant liée en grande partie aux capacités de production, celles-ci devront nécessairement être portées au niveau nécessaire.

Les mêmes impératifs conduiront indiscutablement à une accentuation des travaux de recherche fondamentale et appliquée qui seront encore bien souvent l'apanage des entreprises fortement structurées.

Dès lors, les grosses Sociétés que nous connaissons s'avèrent indispensables et leur développement assuré dans des conditions de saine gestion. Le monde industriel de demain sera dominé par quelques centaines ou quelques milliers de firmes à caractère mondial et il est souhaitable que les structures industrielles des pays du Marché Commun s'adaptent à cette situation.

Mais cela n'implique pas la disparition des PME, bien au contraire ; il subsistera toujours un secteur important permettant à l'initiative privée ou publique de prendre place et d'évoluer normalement.

L'économie moderne est comme un être vivant :

ses besoins ne s'expriment pas seulement quantitativement mais aussi qualitativement. Il ne suffit pas d'avoir des moyens de production, ou financiers adéquats, encore faut-il les orienter dans la bonne direction, et porter ses efforts sur les secteurs où le besoin se fait sentir. Les techniques nouvelles ou les produits nouveaux ne seront pas nécessairement réservés aux grosses entreprises.

Dans bien des cas, le véritable problème sera donc de mettre en œuvre les moyens nécessaires pour couvrir les besoins, ce qui n'implique pas forcément que les structures soient importantes. L'essentiel ne sera pas de grandir mais d'adopter la dimension qui convient et d'orienter son action dans le sens voulu.

Dès lors peu importe la taille de l'entreprise ; elle sera ce qu'elle doit être pour assurer une évolution normale mais il faut avant tout que sa croissance soit mise en concordance avec les exigences du progrès économique.

Dans cette mission délicate, les dirigeants ont un rôle essentiel à remplir, de sorte que le facteur humain gardera toute sa valeur.

LA GRÈCE ET LE MARCHÉ COMMUN BILAN GÉNÉRAL DE LEURS RELATIONS

par S. CALOGEROPOULOS-STRATIS
Professeur à l'Université d'Athènes

La visite à Athènes de M. S. Mansholt, Premier Vice-Président de la Commission de la C.E.E. et également Président du Groupe de l'Agriculture et les pourparlers gréco-communautaires sur le tabac, surtout à la veille des discussions sur l'harmonisation de la politique agricole entre la C.E.E. et la Grèce, imposent une étude générale du problème des relations de notre pays avec la C.E.E., dont l'Accord d'Association entre dans sa cinquième année (*).

Depuis la signature de l'Accord d'Association en 1961 et même avant, c'est-à-dire depuis le début des discussions préliminaires et surtout après l'entrée en vigueur et la mise en application de l'association, l'opinion publique grecque entend continuellement parler du Marché Commun et de l'importance de nos relations avec la C.E.E. pour l'économie et l'avenir du pays sans qu'elle soit en mesure de juger et de peser l'étendue de nos obligations réciproques, ni les conséquences pour notre peuple.

Dans tous les textes officiels et non-officiels, dans les discours du Roi, dans les déclarations des gouvernements successifs sur leur programme, dans les programmes des partis politiques, dans les rapports des organismes économiques et des banques, dans les études scientifiques et dans la presse, on se réfère constamment et d'une manière stéréotypée à l'importance et à la valeur de l'association. Parallèlement, des critiques sévères et des réactions ont percé de temps en temps, mettant l'accent sur les dangers pour l'avenir industriel et l'indépendance du pays.

Le rapprochement entre la Grèce et la C.E.E.

constitue incontestablement une action surtout politique qui détermine l'orientation du pays et sa position dans le monde d'aujourd'hui. Ainsi, l'acceptation de l'idée de coopération de la Grèce avec les pays de l'Occident sur le plan économique du moins jusqu'aujourd'hui ou le refus d'un rapprochement de ce genre, dépendent des positions de chacun par rapport à la division du monde et de ses conceptions sur un plan plus général.

Si la Grèce doit ou ne doit pas se situer dans le Monde Occidental, et pour quelles raisons, est un sujet qui dépasse le cadre du présent article — qui considère que la Grèce, par la nature des choses et sa position, appartient au Monde Occidental, avec lequel ses intérêts permanents se trouvent en parfaite harmonie et avec lequel elle s'identifie sur le plan intellectuel et moral.

Le problème posé est celui de savoir si le rapprochement avec l'Occident, les conditions de l'Accord d'Association et la procédure de fonctionnement sont avantageux tant pour la Grèce que pour le Monde Occidental, aujourd'hui dans le domaine économique, demain dans le domaine politique.

L'embarras de l'opinion publique quant à l'utilité de l'association de la Grèce à la C.E.E. provient d'une part de son incapacité de juger des réalisations obtenues jusqu'ici, et d'autre part des critiques provenant de la part des milieux économiques, surtout de celui du secteur industriel.

C'est pour cette raison que l'opinion publique dans son ensemble reste neutre — ni pessimiste, ni optimiste — et le résultat en est que la coopération Grèce-C.E.E. n'a pas l'appui populaire nécessaire pour son fondement et son progrès.

L'ACCORD D'ASSOCIATION

Les objectifs de l'Accord d'Association pourraient se résumer en trois points : a) l'union

douanière, b) le financement, c) la politique commune.

Quels sont les résultats obtenus jusqu'aujourd'hui dans ces trois secteurs ?

En ce qui concerne l'union douanière, on constate une augmentation de 79 % des exportations

(*) Un numéro spécial, « La Grèce et le Marché Commun » a été publié par la Revue du Marché Commun en mai 1966 (n° 91).

helléniques vers les pays de la C.E.E. entre 1961 et 1965 tandis que les importations en provenance de la C.E.E. ont atteint 72,4 %. Par ailleurs, les exportations helléniques vers les pays tiers ont atteint 32,7 % et les importations 50,4 %. Par conséquent, les avantages ne sont pas considérables, surtout si l'on tient compte de notre balance en général.

L'Accord d'Association crée des conditions favorables pour l'augmentation des exportations de nos produits, mais ne résout pas le problème des exportations. Le développement de l'union douanière a donné des résultats partiels quant au tabac et aux fruits, et a permis une augmentation des exportations vers l'Allemagne de l'Ouest ; mais, par contre, les exportations des produits industriels n'ont marqué aucun progrès. Une analyse détaillée de la nature de nos produits laisse espérer un développement favorable surtout en ce qui concerne nos produits dynamiques, soient les vins, les fruits et les légumes, etc...

En ce qui a trait au deuxième point, le finance-

ment : tandis que la Grèce devrait recevoir une aide de 125 millions de dollars pendant les cinq premières années, elle n'en a reçu que 36,8 millions, dont 33,3 étaient destinés à des projets d'infrastructure financés et 3,5 à des projets industriels non financés. L'ensemble des crédits alloués jusqu'à la fin de 1965 ont atteint seulement 17,5 millions de dollars. Le retard pour l'aide et l'adaptation de l'industrie hellénique est évident et décourageant.

Quant au troisième point, la politique commune, aucun progrès substantiel n'est enregistré, — à part la décision du Conseil d'Association du 21 juillet, fixant au mois de novembre l'engagement des pourparlers — surtout en ce qui concerne le financement en faveur de l'agriculture hellénique. La fixation de la date de l'ouverture des discussions bilatérales entre la C.E.E. et la Grèce constitue un progrès mais ne peut évidemment pas préjuger de l'étendue et des résultats des entretiens futurs.

A QUI LA FAUTE ?

C'est un fait incontestable que toute la situation n'est pas encourageante. Et l'on arrive à se demander : A qui la faute ? A la Grèce ou à la C.E.E. ? ou à toutes les deux ?

La réponse n'est pas aisée, car parfois la responsabilité est unilatérale, parfois bilatérale. Parfois même, le retard est dû à des raisons indépendantes de la volonté des parties directement intéressées.

En particulier :

1) quant à l'union douanière, il n'a pas été déployé de la part de la Grèce l'effort approprié pour l'alignement de son industrie aux exigences de l'association et le problème de l'assainissement de notre production afin de la rendre concurrentielle n'a pas été envisagé. Du côté de la C.E.E., l'attention n'a pas été donnée autant qu'il le fallait aux problèmes helléniques et notamment à l'harmonisation agricole ;

2) quant au financement, les conditions préalablement posées ne répondaient pas aux besoins de la réalité grecque. C'est pour cette raison qu'elles ont dû être révisées et réadaptées à plusieurs reprises.

Deux signes de faiblesse mettaient principalement en difficulté la mise en valeur des crédits alloués :

a) l'absence, du côté hellénique, de programmes spécifiques, sérieux et applicables. Ceci a eu comme résultats la mise en valeur d'une partie seulement des crédits destinés aux travaux routiers ;

b) l'absence de la Banque Européenne d'Investissement d'une compréhension suffisante et d'un système approprié de financement. Des difficultés d'ordre bureaucratique, une conception bancaire périmée ainsi que des obstacles techniques ont entraîné le retard, le renvoi ou bien encore la non-réalisation du financement de plusieurs projets.

3) Sur le troisième point, c'est-à-dire l'harmonisation de la politique agricole, la C.E.E. a soutenu qu'il fallait réviser tout le système institutionnel afin que la Grèce puisse participer au F.E.O.G.A. Par ailleurs, la crise intérieure de la C.E.E. qui a duré quinze mois, a eu comme conséquence l'ajournement de ses obligations envers les pays tiers et même les pays associés. Indépendamment des arguments juridiques ou du développement des procédures, la principale condition pour l'harmonisation de la politique agricole — que la Grèce a d'ailleurs posée préalablement — est la reconnaissance, comme base d'entente — d'une « identité économique » à l'égard des produits agricoles helléni-

ques. Ceci a été en principe accepté par les représentants de la C.E.E. qui s'est récusée par la suite.

Le résultat en est la perpétuation des négociations sur les questions de procédure.

LES RESULTATS

L'étude des problèmes des relations Grèce-C.E.E. permet de dégager les résultats suivants :

1. Concernant l'harmonisation de la politique agricole des parties en cause, les représentants de la C.E.E. sont conscients de l'injustice faite aux dépens de la Grèce et reconnaissent que les services compétents helléniques, d'Athènes et de Bruxelles, ont réussi à convaincre leurs collègues du bien-fondé des points de vue grecs, et la question semble être résolue dans le domaine technique. Cependant, la solution du problème a un caractère par excellence politique et dynamique et dépend de la politique générale des Etats membres. Mais les organes compétents de la C.E.E. se trouvent dans l'impossibilité d'apporter une solution, car ceci signifie que les Etats membres devraient en supporter les conséquences financières et seuls les gouvernants de ces pays ont le droit de prendre une telle décision, celle-ci dépendant toujours de leurs intérêts propres. Ainsi le problème financier est étroitement lié au problème politique et c'est sur ce point que s'enchevêtrent les charges financières et l'opportunité politique. Par conséquent, toute demande doit être adressée à chaque gouvernement séparément et spécialement à ceux qui ont des différends avec la Grèce ou des intérêts contraires.

2. Concernant les prêts de la B.E.I., la défectuosité du système appliqué jusqu'ici pour la répartition des crédits ainsi que l'absence d'intérêt et de compréhension de la part de l'administration sont évidentes. Les Ministres compétents et les Ambassadeurs des pays membres ont fait les recommandations nécessaires et l'on peut dire que les représentants de la B.E.I. sont en train de réviser leurs positions premières. On s'attend donc à des résultats optimistes pour l'avenir. Mais de toute façon, sous n'importe quelle condition, la mise en valeur de 125 millions de dollars ne pourra pas s'effectuer dans les délais prévus.

3. Les points de vue officiels helléniques et nos revendications ne doivent pas être adressés seulement aux organes de la C.E.E., car malgré leur bonne volonté, les décisions finales appartiennent aux gouvernements des Etats membres. La C.E.E. n'est pas un organisme « super-étatique ». La politique française a donné à la C.E.E. un caractère essentiellement intergouvernemental, où les organes

de la C.E.E. jouent « de facto » le rôle de rapporteur et leurs décisions dépendent toujours de l'accord des gouvernements des Etats membres. C'est pour cette raison que la politique de la Grèce doit surtout s'orienter vers les gouvernements de chaque pays par l'intermédiaire de ses représentants diplomatiques. Tout représentant ou diplomate grec doit absolument, dans ses pourparlers avec l'étranger, avoir en vue le dossier « Grèce-C.E.E. ».

4. L'Association est une institution originale et difficile à appliquer. En particulier, l'association de la Grèce est unique en son genre, sa nature, son étendue. Par conséquent on ne peut pas la comparer à celles d'autres pays et aucune association pareille ne sera signée à l'avenir. Malgré la bonne volonté que montrent les deux parties contractantes, le progrès sera lent, le fonctionnement difficile à appliquer et le résultat final incertain. Tout cela est dû à la nature même de l'association. Malgré l'égalité juridique entre les deux parties, le pays associé est privé de la possibilité de coopération en matière de prise de décisions appropriées et d'influence sur la politique de la C.E.E. Même si la coopération est idéale, les résultats de l'association restent toujours problématiques.

Par conséquent, le problème ne réside pas éventuellement dans la révision des conditions de l'association et moins encore dans son fonctionnement qui est défectueux par la nature des choses. Le problème réside dans le passage pour la Grèce d'Etat associé à celui de membre de plein droit de la Communauté avec les mêmes droits et les mêmes obligations que les autres Etats membres. Dans cette optique, toutes les possibilités et tous les moyens techniques quant au maintien de l'équilibre économique existent déjà.

Il va sans dire que beaucoup d'efforts doivent encore être déployés de la part de la Grèce envers les gouvernements des Etats membres. C'est un noble but qui est en jeu pour la diplomatie hellénique. La réalisation de ce but permettrait de nous faire bénéficier d'une part de tous les avantages de la coopération économique européenne au profit du développement économique de notre peuple et de contribuer d'autre part à la création d'une Europe économiquement puissante et politiquement unie.

LES RÈGLES DE LA CONCURRENCE AU SEIN DE LA C.E.E.

(ANALYSE ET COMMENTAIRES DES ARTICLES 85 à 94 DU TRAITÉ)

Arved DERINGER

Avocat à Bonn

Avec la collaboration de :

André ARMENGAUD, Ingénieur-Conseil en Propriété Industrielle, Paris.

Léon DABIN, Professeur à l'Université de Liège.

D^r Dieter ECKERT, Conseiller au Bureau des Cartels de l'Allemagne Fédérale à Bonn.

Charley del MARMOL, Professeur à l'Université de Liège.

Eugenio MINOLI, Avocat, Professeur à l'Université de Modène.

Henri MONNERAY, Docteur en Droit, Avocat à la Cour de Paris.

Renzo MORERA, Avocat à Rome.

D^r Claus TESSIN, Avocat à Bonn.

D^r H. W. WERTHEIMER, Conseiller juridique et économique à Eindhoven.

D^r Heinrich WEYER, Fonctionnaire au Bureau des Cartels de l'Allemagne Fédérale, Berlin.

C. — ARTICLE 90 - Paragraphe 2 (suite)

I. — ENTREPRISES CHARGÉES DE LA GESTION DE SERVICES D'INTÉRÊT ÉCONOMIQUE GÉNÉRAL, OU PRÉSENTANT LE CARACTÈRE D'UN MONOPOLE FISCAL (suite).

2) Notion de « gestion de services ».

70. — Selon l'art. 60 du Traité, sont considérés comme services « Au sens du présent Traité, ... les prestations fournies normalement contre rémunération, dans la mesure où elles ne sont pas régies par les dispositions relatives à la libre circulation des marchandises, des capitaux et des personnes ». Ainsi, l'art. 60 délimite la notion de services de telle manière que tous les services qui sont réglementés dans les autres chapitres du Traité, ne sont pas des services au sens du Traité. Ainsi, s'éliminent : tous les services de marchandises (chapitre de l'Union douanière) et de capitaux (chapitre des mouvements de capitaux), ensuite, les services d'activité autonome ou une activité autonome dans le pays dans lequel le prestataire a fondé un centre commercial (chapitre du droit d'établissement) (Everling, Remarque 2 relative à l'art. 60) (54).

Si l'on place cette définition également à la base de l'interprétation de l'art. 90, parag. 2, comme l'exige les termes de l'art. 60 « au sens du présent Traité », alors la livraison de marchandises et l'octroi de capitaux ne seraient pas concernés par les activités selon l'art. 90, parag. 2 (ainsi en est-il pour Everling, remarque 4 relative à l'art. 90). Fischerhoff (à l'endroit cité, p. 785), Malzer (à l'endroit cité, p. 205), et Obernolte (Eurowi 60, 223, 242), en concluent que les entreprises appartenant au secteur économique de

fourniture ne tombent pas sous l'exception stipulée dans le parag. 2 de l'art. 90, car le gaz et l'eau seraient incontestablement des marchandises et l'on devrait même considérer le courant électrique comme une marchandise, même s'il n'est pas un bien au sens du parag. 90 B.G.B. (55).

Tant que les entreprises de fourniture seront citées en exemple pour l'art. 90, parag. 2, les auteurs ne s'occuperont pas des doutes pouvant résulter éventuellement de l'art. 60.

71. — Selon le sens et le dessein de l'art. 90, parag. 2, la définition donnée à l'art. 60 — en soi pour tout le Traité — de la notion de « service » semble toutefois trop étroite, car, ici, selon les lois naturelles, le service de marchandise peut jouer justement un rôle essentiel. Les traductions aussi du mot « Dienstleistung » dans les trois autres langues incitent à une large interprétation de ce terme. Elles ne parlent pas de « Dienstleistung » (services), au sens étroit, mais de « Leistung von Diensten » (« gestion de services », ou bien de « gestione di servizi », ou bien encore de « beheer van diensten »), c'est-à-dire d'une formule qui, en tout cas, en droit administratif français est essentiellement plus vaste que la notion allemande de « Dienstleistung » au sens du B.G.B. ou également à celui de la définition donnée par l'art. 60 du Traité de la Communauté Economique Européenne. Car les termes gestion, gestione et beheer n'ont pas tant le sens du terme allemand de « leisten, erbringen von Diensten » (rendre, d'apporter un service), mais celui de l'exploitation ou de la direction d'un service au sens du service français (56).

(54) La conclusion tirée par Everling, remarque 3, de la délimitation au chapitre du droit d'établissement, que les « services » ne sont que des services qui sont exercés par un Etat Membre dans un autre Etat Membre ne convainc pas. Le chapitre « services » réglemente seulement, comme la plupart des chapitres du Traité, l'apport de services entre les Etats Membres sans que cet apport, au-delà des frontières, appartienne à la notion de service. La question est toutefois insignifiante pour l'interprétation de l'art. 90, car le parag. 2 de l'art. 90 vise de toute façon également et avant tout des services à l'intérieur d'un Etat Membre (Everling, remarque 4 relative à l'art. 90).

(55) Le tarif douanier de Bruxelles considère sous l'art. 27.05a, le gaz de ville, le gaz provenant de grande distance, le gaz à l'eau, le gaz provenant de la gazéification et des gaz semblables ; sous l'art. 27.11, le gaz de pétrole et autres hydrocarbures gazeux, et sous l'art. 27.17, le courant électrique.

(56) En droit français, les expressions « entreprise chargée de la gestion », « entreprise gérant » et « entreprise qui gère » sont pratiquement synonymes et désignent l'exercice d'un service - public - par une entreprise.

L'expression *gestion* ou également *gestionne*, désigne donc d'une façon tout à fait générale les moyens techniques et juridiques requis pour l'exécution d'un service, c'est-à-dire « une entreprise exerçant une activité répondant à un service pour lequel est mandatée par un acte de concession ou pour lequel elle fut fondée à l'origine ». Franceschelli, Rapport Italien, p. 9).

72. — C'est pourquoi, les auteurs du milieu juridique romain, pour l'interprétation de l'art. 90, parag. 2, n'abordent point le terme de « *gestion* » ou de sa traduction, mais ils se rattachent à la notion de « *service* » et confondent le service d'intérêt général avec la notion qui leur est bien courante de service d'intérêt public (Orianne, p. 4) ou bien de service public (Drago, p. 3). En faveur de cette interprétation par le fait que, selon la cohérence du Traité, la notion de service ne doit pas être comprise au sens du droit civil, mais au sens du droit public, où le « *service public* » est compris dans un esprit très proche de celui de l'art. 90, parag. 2 (Franceschelli, Rapport Italien, p. 10). Si l'on suit cette identification, et pour cela il semble nettement que les auteurs de l'art. 90, parag. 2 voulaient se rattacher par leur formulation à l'idée de service public (57), la notion de « *gestion de service d'intérêt économique général* » englobe ainsi non seulement les services au sens étroit de la langue allemande, mais aussi chaque prestation de service ou approvisionnement en marchandises, dans ce dernier cas, le service consistant en la mise à la disposition de la prestation en nature (voirie, éclairage de voirie, jardins publics, etc.).

3) « *D'intérêt économique général* ».

73. — A la question de savoir ce que sont des services « *d'intérêt économique général* », on ne peut guère répondre pour l'instant, d'une façon abstraite. En règle générale, « *l'intérêt général* » est confondu avec « *l'intérêt public* » (Drago, p. 3 ; Orianne, p. 4 ; Franceschelli, Rapport Italien, p. 19). Une prestation, une activité, un service « *d'intérêt général* » est, par conséquent une activité, qui ne sert pas uniquement l'intérêt de personnes isolées ou d'un groupe de personnes, mais celui de la communauté. Pour cela, il faut entendre non seulement la Communauté Economique Européenne, mais aussi toute collectivité publique au sein de la Communauté, c'est-à-dire, les Etats Membres, les Länders, les Provinces et les Communes (58).

(57) En effet, il semble périlleux d'accepter cette notion dans son tout, c'est-à-dire, de faire entrer tout simplement, par exemple comme Drago, p. 8, le propose dans l'art. 90, parag. 2, tout le domaine du service public industriel et commercial du droit français ; car, eu égard à la définition matérielle de la notion de service public en France, (conf. ci-dessus remarque 67), cela serait élargir considérablement pour la France, le domaine d'application de l'art. 90, parag. 2. La même remarque intéresse le Droit Belge d'une autre façon : là, toutes les entreprises publiques tomberaient sous la dérogation stipulée à l'art. 90, parag. 2, car elles sont toutes considérées comme service public (voir, ci-dessus remarque 65). Dans cette acceptation, on peut également compter parmi les services au sens de l'art. 90, parag. 2, la préparation, la mise à la disponibilité et la distribution de ces énergies qui ne peuvent être stockées ou qui ne le peuvent que difficilement, c'est-à-dire, le courant, le gaz, l'eau, mais non pas le charbon ou le pétrole (Franceschelli, Rapport Italien, p. 13).

(58) Par contre, on ne peut guère y comprendre de telles associations de droit public qui sont caractérisées non pas par des critères géographiques, mais par des critères objectifs, comme les Eglises, les parties à une convention collective, les associations professionnelles, etc..

74. — L'adjectif « *économique* » restreint la portée de « *l'intérêt général* » au domaine, au contenu et à l'objet du Traité, à savoir au domaine de l'économie. Objectivement, il n'est pas besoin, en réalité, de cet adjectif, car les dispositions du Traité et, avant tout, les règles de la concurrence ne sont applicables que là où une entreprise, un service de caractère économique se présente (Orianne, p. 5 ; Drago, p. 4). Cependant, l'absence du caractère économique dans une entreprise ne résulte pas déjà, comme on pourrait le croire, de son objectif social ou culturel. Décisif est le caractère de l'activité dans laquelle le service existe, et non pas le but du service, qui ne devient important que par la suite, lorsque l'on se demande dans quelle mesure la mission particulière d'une telle entreprise est entravée par l'application des règles de la concurrence (voir ci-dessus la remarque 92).

75. — Le débat est encore ouvert pour savoir si la notion de service « *d'intérêt économique général* » est une notion matérielle, fondamentale ou formelle. En droit français, le critère pour un service public est avant tout basé sur le but poursuivi par une activité, la satisfaction d'un intérêt général ou d'un besoin collectif et public (Buttgenbach, manuel, p. 94 ; Drago, p. 3 ; de Laubadère, à l'endroit cité, p. 518 et suivantes ; Vedel, à l'endroit cité, volume II, p. 560 et suivantes). En droit administratif belge, par contre, on souligne spécialement, en premier lieu, que les pouvoirs publics compétents, en règle générale, considèrent une activité, un service comme ayant un intérêt général et même lorsqu'ils confient cette activité ou service à une entreprise autonome, se réservent la « *haute direction* » de l'activité, c'est-à-dire non seulement la décision de la création du service, mais aussi celle concernant les détails de son organisation et de son mode de travail ainsi que celle de sa cessation (Buttgenbach, Manuel, p. 94 ; Orianne, p. 6) (59).

76. — Si l'on essaye de déterminer (60) sur le fond la notion d'intérêt économique général, on ne peut pour l'instant qu'énumérer quelques critères qui, à l'examen du cas isolé, pourraient probablement être un indice pour l'existence d'un tel service d'intérêt économique général.

Aujourd'hui, une définition large et abstraite n'est pas encore possible. Ainsi, par exemple, la notion du « *fait pour l'administration d'assurer le fonctionnement des services publics à caractère industriel et commercial* » développée (61) par Forsthoff, controversée (62), il est vrai ne paraît pas propre à délimiter le secteur des entreprises concernées par l'art. 90, parag. 2.

D'une part, elle est trop large, car, que les services soient de nécessité vitale ou non, elle ne fait aucune distinction et, par conséquent, elle comprend par exemple aussi le théâtre municipal, les instituts d'éducation populaire et

(59) La définition belge s'explique par le fait que là, les entreprises publiques sont assimilées aux services publics (voir remarque 65).

(60) Il est vrai, en effet, eu égard aux grosses différences dans les conceptions des droits nationaux, que c'est une entreprise osée, mais tout de même nécessaire. Car, justement, à cause de ces différences, on ne peut ni s'en tenir aux conceptions nationales, ni en adopter simplement une ou plusieurs. Bien plus, on doit développer, à partir du sens et du but du Traité, une définition propre pour laquelle les droits nationaux peuvent fournir de précieux éléments constructifs, mais pas plus.

(61) Forsthoff, Die Verwaltung als Leistungsträger, 1938, et Lehrbuch des Verwaltungsrechts, tome 1 partie générale 8, 1961, p. 320.

(62) Maunz, Verwaltungsarchiv 50, 315 ; Firscherhoff, DÖV 57, 305.

d'autres organisations semblables (Forsthoff, Manuel, p. 322 ; d'un autre avis, Hamann, *Deutsches Wirtschaftsverfassungsrecht*, p. 68, 71). D'autre part, Maunz et Fischerhoff rejettent précisément pour les entreprises de fourniture la thèse selon laquelle elles seraient des entreprises chargées ou « concessionnaires » de l'exécution de tâches relevant du « fait pour l'administration d'assurer le fonctionnement de services publics à caractère industriel et commercial » (Malzer, à l'endroit cité, p. 205). Aussi, celles-ci ne feraient pas partie des entreprises de l'art. 90, parag. 2, bien que l'on puisse considérer leurs prestations tout à fait comme d'un intérêt économique général (quant au secteur économique de fourniture, voir plus en détail ci-dessous, remarque 82).

77. — Des indices possibles, mais non obligatoires pour un service d'intérêt économique général peuvent être :

a) Le fait que l'entreprise chargée « n'obtienne pas uniquement une autorisation ou un agrément, mais que des obligations de prestation déterminées et positives lui soient imposées (par exemple l'installation et le maintien en état d'un service de ligne) que l'entreprise ne puisse pas elle-même modifier ou cesser de son propre gré, alors que l'autorité concédante peut, en tout temps, étendre ou limiter dans l'intérêt public ces obligations (Buttgenbach, Manuel, p. 237-238 et 248).

b) Le fait qu'il s'agit de services que l'Etat lui-même devrait produire sans « l'entreprise chargée », parce qu'ils sont indispensables à la satisfaction d'un besoin vital de la communauté (de tous) ou au maintien de la capacité de fonctionnement de l'économie (Everling, remarque 4 à l'art. 90 ; v. Gamm, p. 44). A ce sujet, d'une façon générale, il n'y a aucune différence à faire entre de tels services qui ne servent qu'à la fourniture de quelques-uns, bien qu'avec des biens d'importance vitale, et de tels services qui, visent directement à maintenir la capacité de fonctionnement de

l'économie dans son ensemble (Waline, *Droit Administratif*, 9, Paris 1963, p. 664 ; Rivero, *Droit Administratif*, Dalloz 1960, p. 413).

c) Le fait que certains pouvoirs de droit public (droit d'expropriation, de prélèvement des droits, etc., voir de Laubadère, à l'endroit cité N. 1000) où certains droits d'exclusivité sont attribués aux « entreprises chargées » (quant à la notion des « entreprises concessionnaires », Huber, *Droit Administratif Economique*, tome I, p. 533).

d) Le fait que l'autorité concédante se réserve vis-à-vis de l'entreprise non seulement un contrôle général des services, mais aussi un pouvoir impératif, assez étendu sinon total, tel qu'en ce qui concerne la constitution du service ou la fixation des prix ou des taxes (Huber, à l'endroit cité, p. 536/6 ; Franceschelli, *Rapport Italien*, p. 26).

e) Le fait que certains pouvoirs de droit public (droit pas selon la loi de l'offre et de la demande ou point du tout de façon prédominante selon des points de vue économiques, mais selon d'autres critères tels que certains groupes de population ou certains territoires nationaux bénéficient de certaines prestations soit gratuitement, soit au moins à des tarifs considérablement réduits (tarifs sociaux ou tarif de soutien des chemins de fer pour certaines régions ou pour certains secteurs économiques (Drago, p. 5 ; Franceschelli, *Rapport Italien*, p. 18 et 25).

f) Le fait que les prestations doivent être accessibles à tous les usagers sous les mêmes conditions (63).

(63) Franceschelli, *Rapport Italien*, p. 8 ; en droit belge-français, on parle du principe de l'égalité de tous les usagers d'un service public, voir Buttgenbach, Manuel, p. 84 et 263 ; Rivero, à l'endroit cité, p. 412 ; Vedel, à l'endroit cité, p. 563. A cela correspond en droit allemand, la notion de l'obligation de contracter ou de l'obligation de se raccorder aux canalisations d'eau ou de distribution de courant, ou de prestation, voir à ce sujet ci-dessous remarque 82.

ACTUALITÉS ET DOCUMENTS

LA VIE DU MARCHÉ COMMUN ET DES AUTRES INSTITUTIONS EUROPÉENNES

I. — LES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES

Nominations

COMITE ECONOMIQUE ET SOCIAL

M. Roger RAMAECKERS, Secrétaire Général de la Société Générale Coopérative belge a été nommé membre du Comité économique et social en remplacement de M. A. COLLE, pour la période prenant fin le 16 mai 1970.

COMITE CONSULTATIF POUR LA FORMATION PROFESSIONNELLE

Dr. Lucio D'ARCONTE, Directeur Générale de la Formation professionnelle au Ministère de l'Instruction publique de la République italienne a été nommé membre du Comité consultatif pour la formation professionnelle en remplacement du Dr. Umberto CANALIS, pour la période prenant fin le 18 décembre 1968.

Propositions

AGRICULTURE

★ Proposition d'un règlement du Conseil relatif à l'organisation commune des marchés dans le secteur de la viande de volaille.

★ Proposition d'un règlement du Conseil relatif à l'organisation commune des marchés dans le secteur des œufs.

Ces deux propositions qui ont été présentées le 18 janvier 1967 prévoient un régime semblable pour les deux secteurs en question en suivant les principes généraux que la Commission a exposés dans sa communication au Conseil présentée le 5 janvier 1967 (cf. numéro précédent) et relative à la réalisation du marché unique au 1^{er} juillet 1967 dans les secteurs des céréales, de la viande de porc, des œufs et de la viande de volaille, marché unique établi sur la base des prix uniques des céréales applicables à partir de la même date.

A noter en particulier que ces deux propositions ne prévoient pas de mesures d'intervention alors que c'était le cas pour la viande de porc.

Dans une communication au Conseil en date du 24 janvier 1967 et relative à la question de l'opportunité de mesures communautaires d'intervention sur les marchés des œufs et de la viande de volaille, la Commission a précisé que l'intervention est en effet un des instruments permettant de soutenir la stabilité de la production et des

prix en vue d'augmenter la rentabilité de la production et des revenus des agriculteurs, mais qu'il n'y a lieu d'avoir recours à ce moyen qu'en faveur de produits

— dont le volume de production ne se modifie pas fortement à court terme ou n'est pas remplacé rapidement par d'autres productions, et/ou

— dont la production est étroitement liée aux conditions foncières naturelles ou doit contribuer au maintien de la fertilité du sol, et/ou

— dont les coûts de production comprennent une part importante de frais fixes comme, par exemple, l'intérêt du capital, des investissements dans le bâtiment et le matériel nécessitant une continuité de la production. Dans une certaine mesure on pourrait même considérer les frais de main-d'œuvre comme des frais fixes.

Ces conditions ne lui paraissent pas être réunies pour les secteurs des œufs et de la viande de volaille. Elle considère notamment que :

— des interventions sur le marché, éventuellement accompagnées d'une fixation de prix de référence ou d'orientation, auraient tendance à freiner le processus « d'industrialisation » dans ces secteurs alors que celui-ci paraît souhaitable à la Commission,

— une adaptation du volume de la production à la demande s'effectuera assez facilement par le libre jeu de l'offre et de la demande,

— les frais fixes n'interviennent dans ces secteurs qu'au maximum pour un quart du coût total,

— qu'en conséquence l'intervention sur les marchés des œufs et de la viande de volaille n'est pas souhaitable, mais que d'un autre côté il faut rechercher les moyens qui permettront de mieux régulariser l'évolution de la production et des prix. C'est pourquoi la Commission a repris, dans l'article 2 des propositions de règlements relatifs à deux secteurs, des mesures générales visant à favoriser cette régularisation.

★ Règlement portant modification du règlement n° 13/64/C.E.E. en ce qui concerne le lait et la crème de lait, frais, non concentrés ni sucrés (18 janvier 1967).

Cette proposition est destinée à élargir l'application du régime des échanges, établi par le règlement n° 13/64/C.E.E. aux produits de la position 04.01 (lait et crème de lait) dont la teneur en matières grasses est égale ou supérieure à 10 %.

★ Proposition de règlement portant modification du règlement n° 111/64/C.E.E. en ce qui concerne le lait et la

crème de lait frais, non concentrés ni sucrés (18 janvier 1967).

Cette proposition est destinée à modifier les annexes I et II du règlement n° 111/64/C.E.E. ainsi qu'à établir la méthode du calcul du prélèvement dérivé applicable aux produits en cause à la suite de la modification du règlement n° 13/64/C.E.E. qui fait l'objet de la proposition ci-dessus.

★ Proposition d'un règlement du Conseil modifiant les annexes du Règlement n° 111/64/C.E.E. en ce qui concerne les produits relevant de la position 17.02 A.

Cette proposition a pour objet d'adapter les annexes du Règlement n° 111/64/C.E.E. à certaines modifications qui ont été apportées au tarif douanier commun en ce qui concerne le lactose.

★ Proposition de règlement du Conseil concernant les mesures à appliquer en matière de prix dans le secteur du lait et des produits laitiers pour la campagne laitière 1967/1968 et portant modification du règlement n° 215/66/C.E.E. (1^{er} février 1967).

Cette proposition a pour objet de rapprocher les prix indicatifs nationaux et les prix de marché des Etats membres pour la campagne laitière en question et ceci dans les conditions suivantes :

Le 24 juillet 1966, le Conseil a fixé pour la campagne laitière 1968/1969 le prix indicatif commun à 10,3 U.C. (41,20 DM) par 100 kilogrammes de lait franco laiterie.

Jusqu'au début de cette campagne les différents prix indicatifs nationaux départ ferme de l'année 1966/1967 doivent encore être modifiés par des montants qui varient entre plus 2,91 DM (Pays-Bas) et moins 2,86 DM (Italie).

Les décisions de principe du Conseil du 24 juillet 1966 rendent en outre nécessaire d'accélérer le rythme de la réduction des aides dont la suppression est fixée par le Conseil au début de la campagne laitière 1968/1969.

A ces effets la Commission propose entre autres :

— une fourchette pour les prix indicatifs nationaux se situant entre une limite supérieure de 10,3 U.C. et une limite inférieure de 9,25 U.C. (pour 100 kilogrammes de lait contenant 3,7 % de matière grasse, départ exploitation agricole) ;

— une réduction des aides :

— de 2,25 DM, que l'Allemagne accorde par 100 kilogrammes de lait livré aux laiteries,

— de 1,32 FL, que les Pays-Bas accordent par 100 kilogrammes de lait à usage industriel ;

— une modification des prix de seuil des différents produits pilotes notamment en fonction du rapprochement des prix indicatifs et de la réduction des aides.

AFFAIRES ECONOMIQUES

★ Proposition modifiée de troisième directive pour la mise en œuvre de l'article 67 du Traité, présentée par la Commission au Conseil au titre de l'article 149, alinéa 2 du Traité (8 février 1967).

Cette proposition de directive relative aux **mouvements de capitaux** remplace formellement, en vertu de l'article 149, alinéa 2 du Traité, la proposition initiale transmise le 14 avril 1964. Elle comporte certaines modifications à la première directive du 11 mai 1960 et, en même temps, tient compte des suggestions qui ont été exprimées lors

de discussions au sein des organes du Conseil concernant le premier projet de troisième directive.

TRANSPORTS

★ Communication de la Commission concernant le développement de la politique commune des **transports** (10 février 1967).

Cette communication a été faite à la suite de la résolution relative au domaine des transports que le Conseil a adoptée le 20 octobre 1966.

AFFAIRES ADMINISTRATIVES

★ Proposition de la Commission de la C.E.E. relative à la reconduction à l'exercice 1967 des textes des règlements financiers portant fixation des modalités relatives à la **reddition** et à la **vérification des comptes** (8 février 1967).

AFFAIRES SOCIALES

★ Modifications apportées par la Commission à sa proposition de règlement du Conseil modifiant et complétant les règlements n° 3 et 4 concernant la **sécurité sociale des travailleurs migrants (gens de mer)** (24 janvier 1967).

Certaines dispositions de la proposition de règlement relatif à l'application des régimes de sécurité sociale aux travailleurs salariés et à leur famille qui se déplacent à l'intérieur de la Communauté et concernant les obligations des armateurs ainsi que les modalités de calcul de la pension « pour ordre » ont recueilli l'accord unanime des représentants des Etats membres au sein de la Commission administrative. Afin d'éviter des modifications successives, la Commission s'est ralliée à une suggestion du Comité Economique et Social et propose d'apporter certains amendements à la proposition de règlement en question.

RAPPROCHEMENT DES LEGISLATIONS

★ Proposition de directive du Conseil visant à supprimer en matière d'assurance directe, autre que l'**assurance** sur la vie, les restrictions à la **liberté d'établissement** (2 février 1967).

Cette proposition de directive vise à mettre en œuvre le programme général pour la suppression des restrictions à la liberté d'établissement - titre IV C - arrêté par le Conseil conformément à l'article 54, paragraphe 2 et 3 du Traité (cf « J.O. des Communautés », n° 2 du 15 janvier 1962, p. 1662).

Il est rappelé que la coordination des dispositions législatives, réglementaires et administratives sur l'accès aux mêmes branches d'assurances, a été l'objet d'une proposition de première directive de coordination que la Commission a remise en date du 17 juin 1966.

★ La présente proposition vise à énumérer les dispositions des Etats membres comportant un traitement différentiel des ressortissants des autres Etats membres par rapport aux nationaux et qui sont par conséquent à supprimer. Il a été toutefois précisé que les mutuelles, visées à l'article 3 de la première directive de coordination, ne bénéficieront de la levée des restrictions qu'après l'expiration de la période de transition, en raison du fait qu'elles sont exemptées des mesures de coordination.

II. — RELATIONS EXTÉRIEURES

Missions de pays tiers

Monsieur l'Ambassadeur Hamaciré N'Douré a été accrédité en qualité de Représentant du Mali auprès de la Communauté Economique Européenne en remplacement de M. Mamadou Traoré.

La Communauté Economique Européenne a marqué son accord sur l'établissement d'une mission de l'Ouganda auprès de la C.E.E..

République Arabe Syrienne

Le Gouvernement syrien a nommé M. Selim El-Yafi, Ministre plénipotentiaire, en qualité de Chargé d'Affaires a.i. en attendant la nomination d'un Ambassadeur extraordinaire et plénipotentiaire en tant que Chef de sa Mission auprès de la Communauté Economique Européenne.

République Dominicaine

La Communauté Economique Européenne a donné l'agrément à M. Hector Aristy-Pereyra, Ambassadeur extraordinaire et plénipotentiaire, désigné par le Gouvernement de la République Dominicaine comme Chef de la Mission de ce pays auprès de la C.E.E.

Argentine

La Communauté Economique Européenne a donné l'agrément à M. Leopoldo Hugo Tettamanti, Ambassadeur extraordinaire et plénipotentiaire, désigné par le Gouvernement de l'Argentine comme Chef de la Mission de ce pays auprès de la C.E.E., en remplacement de M. Hugo Boatti Ossorio, appelé à d'autres fonctions.

La Mission de la République d'Argentine auprès de la Communauté Economique Européenne a fait parvenir à la Communauté une note verbale au sujet des exportations de viande bovine argentine vers les Etats membres de la C.E.E.

Australie

La Mission de l'Australie auprès de la Communauté Economique Européenne a fait parvenir à la Commission le 7 février 1967, une note verbale au sujet des nouvelles propositions de réglementation applicable aux importations de viande bovine dans la Communauté.

Autriche

La huitième session de négociation entre l'Autriche et la C.E.E. s'est déroulée à Bruxelles du 30 janvier au 2 février 1967 sous la Présidence de M. Jean Rey, membre de la Commission et en présence des observateurs des Etats membres.

La délégation autrichienne était conduite par M. Fritz Bock, Vice-Chancelier et Ministre du Commerce et de l'Industrie.

Brésil

Le Chef de la Mission du Brésil auprès de la Communauté Economique Européenne, Madame l'Ambassadeur de Carvalho e Souza, a adressé au Président de la Commission, le 7 janvier 1967, une lettre au sujet de la conclusion éventuelle d'un accord sur le cacao.

Iran

La Mission de l'Iran auprès de la Communauté Economique Européenne a fait parvenir à la Commission le 16 janvier 1967 une note verbale relative aux conséquences qui découleraient pour les exportations iraniennes de caviar, de l'application de la directive 64/54/C.E.E. du Conseil du 5 novembre 1963 relative au rapprochement des législations des Etats membres concernant les agents conservateurs pouvant être employés dans les denrées destinées à l'alimentation humaine.

Thaïlande

La Mission de Thaïlande auprès de la Communauté Economique Européenne a fait parvenir à la Commission le 23 janvier 1967, une note verbale au sujet de la répercussion sur le commerce du manioc et sur l'économie de la Thaïlande de l'adoption effective, à partir du 1^{er} juillet 1967, des prix communs pour les céréales, et de l'éventuelle inclusion d'un prélèvement sur tous les produits du manioc.

Uruguay

La Mission de l'Uruguay auprès de la Communauté Economique Européenne a fait parvenir à la Commission le 21 décembre 1966 une note verbale au sujet des mesures communautaires de réglementation du marché de la viande.

AU JOURNAL OFFICIEL DES COMMUNAUTÉS

(Dépouillement du n° 1 du 2 janvier 1967 au n° 2 du 2 février 1967)

CONSEIL

RÈGLEMENTS.

Règlement n° 2/67/C.E.E. du Conseil, du 12 janvier 1967, fixant le prix de base et le prix d'achat pour les **choux-fleurs** (5, p. 65/67).

Règlement n° 3/67/C.E.E. du Conseil, du 12 janvier 1967, fixant le prix de base et le prix d'achat pour les **oranges douces** (5, p. 66/67).

Règlement n° 4/67/C.E.E. du Conseil, du 12 janvier 1967, fixant le prix de base et le prix d'achat pour les **mandarines** (5, p. 67/67).

Règlement n° 5/67/C.E.E. du Conseil, du 12 janvier 1967, fixant le prix de base et le prix d'achat pour les **citrons** (5, p. 68/67).

Règlement n° 6/67/C.E.E. du Conseil, du 12 janvier 1967, fixant le prix de base et le prix d'achat pour les **pommes** (5, p. 69/67).

Règlement n° 7/67/C.E.E. du Conseil, du 12 janvier 1967, fixant le prix de base et le prix d'achat pour les **poires** (5 p. 71/67).

RECOMMANDATIONS.

Recommandation n° 67/53/C.E.E. de la Commission, du 21 décembre 1966, adressée aux Etats membres en vertu des articles 155 et 115 au sujet du **régime d'exportation à appliquer envers les pays tiers pour les graines de semence de chanvre** (11, p. 166/67).

Recommandation n° 67/54/C.E.E. de la Commission, du 21 décembre 1966, adressée aux Etats membres en vertu des articles 155 et 115 au sujet du **régime d'exportation à appliquer envers les pays tiers pour certaines catégories de peaux brutes** (11, p. 166/67).

Recommandation n° 67/55/C.E.E. de la Commission, du 21 décembre 1966, adressée aux Etats membres en vertu des articles 155 et 115 au sujet du **régime d'exportation à appliquer envers les pays tiers pour certains déchets et cendres de métaux non ferreux et des méthodes de coopération administrative entre les Etats membres** (11, p. 167/67).

DÉCISIONS.

Décision n° 67/37/C.E.E. du Conseil, du 7 décembre 1966, portant suspension temporaire des droits du **tarif douanier commun sur le thé, le maté et les bois tropicaux** (10, p. 133/67).

Décision n° 67/38/C.E.E. du Conseil, du 7 décembre 1966, portant suspension temporaire des droits du **tarif douanier commun applicables à certaines épices et à certains articles de sport** (10, p. 134/67).

Décision n° 67/39/C.E.E. du Conseil, du 7 décembre 1966, portant conclusion d'un **arrangement entre la Communauté économique européenne et le Royaume-Uni** relatif à la prorogation de la suspension simultanée des droits de

douane sur le thé, le maté et les bois tropicaux (10, p. 136/67).

Décision n° 67/40/C.E.E. du 7 décembre 1966, des représentants des gouvernements des Etats membres, réunis au sein du Conseil, portant **suspension totale des droits de douane** que les Etats membres appliquent entre eux pour **certaines produits tropicaux** (10, p. 138/67).

Décision n° 67/41/C.E.E., du 7 décembre 1966, des représentants des gouvernements des Etats membres, réunis au sein du Conseil, portant application intégrale des suspensions des droits du **tarif douanier commun sur certaines épices et certains articles de sport** (10, p. 138/67).

Décision n° 67/42/C.E.E., du 7 décembre 1966, des représentants des gouvernements des Etats membres, réunis au sein du Conseil, portant application intégrale des suspensions des droits du **tarif douanier commun sur le thé, le maté et les bois tropicaux** (10, p. 139/67).

DIRECTIVES.

Directive n° 67/43/C.E.E. du Conseil, du 12 janvier 1967, concernant la réalisation de la **liberté d'établissement et de la libre prestation des services** pour les activités non salariées relevant :

1. du secteur des « **Affaires immobilières** (sauf 6401) » (groupe ex 640 C.I.T.I.);

2. du secteur de certains « **Services fournis aux entreprises non classés ailleurs** » (groupe 839 C.I.T.I.) (10, p. 140-67).

COMMISSION

RÈGLEMENTS.

Règlement n° 1/67/C.E.E. de la Commission, du 6 janvier 1967, fixant un **montant supplémentaire pour les œufs en coquille de volaille de basse-cour** (2, p. 21/67).

Règlement n° 8/67/C.E.E. de la Commission, du 12 janvier 1967, portant fixation des **prélèvements** dans le secteur de l'**huile d'olive** (7, p. 97/67).

Règlement n° 9/67/C.E.E. de la Commission, du 25 janvier 1967, portant fixation des coefficients d'adaptation à appliquer au **prix d'achat prévu pour les choux-fleurs** par le règlement n° 2/67/C.E.E. du Conseil (15, p. 229/67).

Règlement n° 10/67/C.E.E. de la Commission, du 25 janvier 1967, portant fixation des coefficients d'adaptation à appliquer au **prix d'achat prévu pour les oranges** par le règlement n° 3/67/C.E.E. du Conseil (15, p. 230/67).

Règlement n° 11/67/C.E.E. de la Commission, du 25 janvier 1967, portant fixation des coefficients d'adaptation à appliquer au **prix d'achat prévu pour les citrons** par le règlement n° 5/67/C.E.E. du Conseil (15, p. 232/67).

Règlement n° 12/67/C.E.E. de la Commission, du 25 janvier 1967, portant fixation des coefficients d'adaptation à appliquer au **prix d'achat prévu pour les mandarines** par le règlement n° 4/67/C.E.E. du Conseil (15, p. 233/67).

Règlement n° 13/67/C.E.E. de la Commission, du 25 jan-

vier 1967, portant fixation des coefficients d'adaptation à appliquer au **prix d'achat** prévu pour les **pommes** par le règlement n° 6/67/C.E.E. du Conseil (15, p. 234/67).

Règlement n° 14/67/C.E.E. de la Commission, du 25 janvier 1967, portant fixation des coefficients d'adaptation à appliquer au **prix d'achat** prévu pour les **poires** par le règlement n° 7/67/C.E.E. du Conseil (15, p. 236/67).

Règlement n° 15/67/C.E.E. de la Commission, du 25 janvier 1967, fixant la liste des **marchés représentatifs** à la production pour les **choux-fleurs**, oranges, mandarines, citrons, pommes et poires (15, p. 238/67).

Règlement n° 16/67/C.E.E. de la Commission, du 27 janvier 1967, fixant le **montant maximum des restitutions** applicables, à partir du 30 janvier 1967, aux exportations vers les pays tiers de **vande bovine congelée** n'ayant pas fait l'objet de mesures d'intervention (18, p. 299/67).

Règlement n° 17/67/C.E.E. de la Commission, du 27 janvier 1967, relatif aux demandes de concours présentées au **F.E.O.G.A.**, section orientation, pour la réparation des **dommages** causés par des **inondations** en Italie (18, p. 300/67).

Règlement n° 18/67/C.E.E. de la Commission, du 30 janvier 1967, portant fixation des **prélèvements** dans le secteur de l'**huile d'olive** (19, p. 305/67).

Règlement n° 19/67/C.E.E. de la Commission, du 30 janvier 1967, limitant la durée de validité de certains **certificats d'importation et d'exportation** pour les **aliments composés** pour animaux (19, p. 306/67).

Règlement n° 20/67/C.E.E. de la Commission, du 1^{er} février 1967, relatif à certaines modalités d'application des **restitutions et prélèvements à l'exportation d'huile d'olive** (20, p. 321/67).

Règlement n° 21/67/C.E.E. de la Commission, du 2 février 1967, portant fixation des **prélèvements** dans le secteur de l'**huile d'olive** (21, p. 333/67).

DECISIONS.

Décision n° 67/1/C.E.E. de la Commission, du 29 novembre 1966, portant autorisation au royaume des Pays-Bas d'introduire un **contingent tarifaire** pour le zinc brut (1, p. 1/67).

Décision n° 67/2/C.E.E. de la Commission, du 29 novembre 1966, portant autorisation à la république fédérale d'Allemagne d'introduire un **contingent tarifaire** pour le zinc brut, non allié (1, p. 4/67).

Décision n° 67/3/C.E.E. de la Commission, du 21 décembre 1966, relative à la fixation des moyennes arithmétiques des **prélèvements agricoles** envers les pays tiers servant de base pour le calcul du **prélèvement compensateur** institué en vertu de l'article 10 du traité (1, p. 7/67).

Décision n° 67/4/C.E.E. de la Commission, du 22 décembre 1966, portant fixation du **montant supplémentaire** qui peut être restitué à l'exportation de certains **fromages** vers les pays tiers (1, p. 13/67).

Décision n° 67/9/C.E.E. de la Commission, du 19 décembre 1966, portant détermination des **restitutions** moyennes les plus basses pour le financement des restitutions à l'exportation vers les **pays tiers** de la période de comptabilisation 1963/1964 (3, p. 25/67).

Décision n° 67/10/C.E.E. de la Commission, du 19 décembre 1966, concernant le concours du **F.E.O.G.A.**, section garantie, aux dépenses du royaume de Belgique pour les **restitutions à l'exportation** vers les **pays tiers** et les

interventions sur le marché intérieur pour la période de comptabilisation 1963/1964 (3, p. 27/67).

Décision n° 67/11/C.E.E. de la Commission, du 19 décembre 1966, concernant le concours du **F.E.O.G.A.**, section garantie, aux dépenses de la R.F. d'Allemagne pour les **restitutions à l'exportation** vers les **pays tiers** et les **interventions** sur le marché intérieur pour la période de comptabilisation 1963/1964 (3, p. 28/67).

Décision n° 67/12/C.E.E. de la Commission, du 19 décembre 1966, concernant le concours du **F.E.O.G.A.**, section garantie, aux dépenses de la République française pour les **restitutions à l'exportation** vers les **pays tiers** et les **interventions** sur le marché intérieur pour la période de comptabilisation 1963/1964 (3, p. 29/67).

Décision n° 67/13/C.E.E. de la Commission, du 19 décembre 1966, concernant le concours du **F.E.O.G.A.**, section garantie, aux dépenses de la République italienne pour les **restitutions à l'exportation** vers les **pays tiers** et les **interventions** sur le marché intérieur pour la période de comptabilisation 1963/1964 (3, p. 31/67).

Décision n° 67/14/C.E.E. de la Commission, du 19 décembre 1966, concernant le concours du **F.E.O.G.A.**, section garantie, aux dépenses du grand-duché de Luxembourg pour les **restitutions à l'exportation** vers les **pays tiers** et les **interventions** sur le marché intérieur pour la période de comptabilisation 1963/1964 (3, p. 32/67).

Décision n° 67/15/C.E.E. de la Commission, du 19 décembre 1966, concernant le concours du **F.E.O.G.A.**, section garantie, aux dépenses du royaume des Pays-Bas pour les **restitutions à l'exportation** vers les **pays tiers** et les **interventions** sur le marché intérieur pour la période de comptabilisation 1963/1964 (3, p. 34/67).

Décision n° 67/22/C.E.E. de la Commission, du 1^{er} décembre 1966, portant octroi d'un **contingent tarifaire** à la république fédérale d'Allemagne pour le ferro-silico-manganèse (4, p. 41/67).

Décision n° 67/23/C.E.E. de la Commission, du 1^{er} décembre 1966, portant octroi d'un **contingent tarifaire** au royaume des Pays-Bas pour le ferro-silico-manganèse (4, p. 44/67).

Décision n° 67/24/C.E.E. de la Commission, du 1^{er} décembre 1966, portant octroi d'un **contingent tarifaire** au royaume des Pays-Bas pour le ferro-silicium (4, p. 46/67).

Décision n° 67/25/C.E.E. de la Commission, du 1^{er} décembre 1966, portant octroi d'un **contingent tarifaire** à l'Union économique belgo-luxembourgeoise pour le ferro-silicium (4, p. 49/67).

Décision n° 67/26/C.E.E. de la Commission, du 1^{er} décembre 1966, portant octroi d'un **contingent tarifaire** à la République italienne pour le ferro-chrome contenant en poids 0,10 % ou moins de carbone et de 30 % exclus à 90 % inclus de chrome (4, p. 51/67).

Décision n° 67/27/C.E.E. de la Commission, du 1^{er} décembre 1966, portant octroi d'un **contingent tarifaire** à l'Union économique belgo-luxembourgeoise pour le ferro-chrome contenant en poids 0,10 % ou moins de carbone et de 30 % exclus à 90 % inclus de chrome (4, p. 54/67).

Décision n° 67/28/C.E.E. de la Commission, du 1^{er} décembre 1966, portant octroi d'un **contingent tarifaire** au royaume des Pays-Bas pour le ferro-chrome contenant en poids 0,10 % ou moins de carbone et de 30 % exclus à 90 % inclus de chrome (4, p. 56/67).

Décision n° 67/31/C.E.E. de la Commission, du 8 décembre 1966, portant modification de sa décision du 28 octobre 1966 autorisant certains Etats membres à percevoir des **taxes compensatoires** à l'importation de certaines **marchandises** résultant de la **transformation de produits agricoles**, en provenance des autres Etats membres (6, p. 73/67).

Décision n° 67/34/C.E.E. de la Commission, du 21 décembre 1966, autorisant la république fédérale d'Allemagne à différer le relèvement du droit de son tarif national vers celui du **tarif douanier commun**, en ce qui concerne l'**aluminium brut**, de la position ex 76.01 A, importé sous certaines conditions, dans le cadre d'un **contingent tarifaire** de 21.000 tonnes (9, p. 125/67).

Décision n° 67/35/C.E.E. de la Commission, du 22 décembre 1966, portant nouvelle prorogation de sa décision du 5 mai 1965 relative à l'autorisation accordée à la **République italienne** d'adopter des **mesures de sauvegarde** pour certains **produits du chapitre 50** du tarif douanier italien (**soie et déchets de soie**) (9, p. 128/67).

Décision n° 67/36/C.E.E. de la Commission, du 22 décembre 1966, portant annulation de l'ajustement du prélèvement moyen en vue du calcul de l'**élément mobile** du prélèvement pour les **produits transformés à base de céréales et de riz**, fixé provisoirement par la décision du 14 octobre 1966 (9, p. 129/67).

Décision n° 67/48/C.E.E. de la Commission, du 5 décembre 1966, relative aux modalités d'application en république fédérale d'**Allemagne** des mesures spéciales d'**intervention** dans le secteur de la **viande bovine** (11, p. 153/67).

Décision n° 67/49/C.E.E. de la Commission, du 19 décembre 1966, portant autorisation au royaume des **Pays-Bas** d'introduire un **contingent tarifaire** pour le plomb brut (11, p. 155/67).

Décision n° 67/50/C.E.E. de la Commission, du 19 décembre 1966, portant autorisation à la république fédérale d'**Allemagne** d'introduire un **contingent tarifaire** pour le plomb brut (11, p. 159/67).

Décision n° 67/51/C.E.E. de la Commission, du 19 décembre 1966, portant autorisation au royaume de **Belgique** d'introduire un **contingent tarifaire** pour le plomb brut (11, p. 161/67).

Décision n° 67/52/C.E.E. de la Commission, du 22 décembre 1966, concernant une demande de prorogation de la décision de la Commission du 15 décembre 1965 relative au **tarif exceptionnel** n° 251 — point A, des **chemins de fer italiens de l'Etat** (11, p. 163/67).

Décision n° 67/56/C.E.E. de la Commission, du 21 décembre 1966, autorisant la **République française**, en vertu de l'**article 115** alinéa 1 du traité, à exclure du traitement communautaire certains produits, originaires de pays tiers et mis en libre pratique dans les autres Etats membres (12, p. 169/67).

Décision n° 67/57/C.E.E. de la Commission, du 21 décembre 1966, portant octroi au royaume de **Belgique** et au grand-duché de **Luxembourg** d'un **contingent tarifaire** pour les pilchards de l'espèce « *sardina ocellata* » frais, réfrigérés ou congelés, destinés à l'industrie de la conserve de poissons (12, p. 171/67).

Décision n° 67/58/C.E.E. de la Commission, du 21 décembre 1966, portant octroi au royaume des **Pays-Bas** d'un **contingent tarifaire** pour les pilchards de l'espèce « *sardina ocellata* », frais, réfrigérés ou congelés, destinés à l'industrie de la conserve de poissons (12, p. 173/67).

Décision n° 67/59/C.E.E. de la Commission, du 22 décembre 1966, portant octroi à la république fédérale

d'**Allemagne** d'un **contingent tarifaire** pour les pruneaux (12, p. 175/67).

Décision n° 67/60/C.E.E. de la Commission, du 6 janvier 1967, autorisant la **République française**, en vertu de l'**article 115** alinéa 1 du traité, à exclure du traitement communautaire « les appareils de micro-analyse par rayons X (autres que ceux relevant de la position n° 90.20 du tarif douanier commun), les appareils à résonance magnétique et les spectromètres à rayons bêta » de la position ex 90.28 B du tarif douanier commun, originaires du Japon et mis en libre pratique dans d'autres Etats membres (12, p. 177/67).

Décision n° 67/61/C.E.E. de la Commission, du 6 janvier 1967, portant prorogation de la décision du 3 décembre 1965, autorisant la **République française** à appliquer des mesures de protection, au titre de l'**article 115** alinéa 1 du traité, en ce qui concerne l'importation « d'animaux vivants de l'espèce ovine » et de « viande ovine », originaires des pays tiers et mis en libre pratique dans d'autres Etats membres (12, p. 178/67).

Décision n° 67/96/C.E.E. de la Commission, du 16 janvier 1967, fixant le montant maximum de la restitution valable pour les exportations de bovins vivants vers les pays tiers (19, p. 308/67).

Décision n° 67/112/C.E.E. de la Commission, du 12 janvier 1967, portant octroi d'un **contingent tarifaire** à la république fédérale d'**Allemagne** pour certains **vins rouges** de raisins frais, destinés au coupage (21, p. 334/67).

RECOMMANDATIONS.

Recommandation n° 67/80/C.E.E. de la Commission, du 13 janvier 1967, en vertu de l'**article 115** alinéa 1 du traité, au royaume des **Pays-Bas**, au sujet des importations des machines à coudre à usage domestique originaires de la république populaire de Chine (16, p. 242/67).

Recommandation n° 67/81/C.E.E. de la Commission, du 13 janvier 1967, en vertu de l'**article 115** alinéa 1 du traité, au royaume de **Belgique**, au grand-duché de **Luxembourg** et au royaume des **Pays-Bas**, concernant le régime d'importation d'oxydes d'antimoine originaires des pays de l'Est (16, p. 243/67).

Recommandation n° 67/82/C.E.E. de la Commission, du 13 janvier 1967, en vertu de l'**article 115** alinéa 1 du traité, au royaume des **Pays-Bas**, au sujet du régime d'importation de fils de fibres textiles synthétiques et artificielles originaires de Tchécoslovaquie (16, p. 244/67).

Recommandation n° 67/83/C.E.E. de la Commission, du 13 janvier 1967, en vertu de l'**article 115** alinéa 1 du traité, au royaume de **Belgique**, au royaume des **Pays-Bas** et au grand-duché de **Luxembourg**, concernant le régime d'importation du bichromate de sodium originaire des pays de l'Est (16, p. 245/67).

AVIS.

Avis n° 67/94/C.E.E. de la Commission, du 20 janvier 1967, adressé au gouvernement de la **République italienne** au sujet du projet de loi concernant l'organisation du ministère des transports et de l'aviation civile et l'institution d'un conseil supérieur des **transports** (18, p. 303/67).

Avis n° 67/95/C.E.E. de la Commission, du 20 janvier 1967, adressé au gouvernement de la **République italienne** au sujet du projet de loi relatif à l'institution d'un comité consultatif central des **transports** auprès du comité interministériel pour la programmation économique (C.I.P.E.) (18, p. 304/67).

BIBLIOGRAPHIE

Les relations entre la mobilité du travail et l'aménagement du territoire en Europe d'après-guerre, par Bernard COMBY. 224 p., 14 graphiques, 35 tableaux. Editions Universitaires, Fribourg, Suisse, 1966.

Publié dans les cahiers de l'Institut des Sciences économiques et sociales de l'Université de Fribourg (Suisse), l'ouvrage analyse séparément, dans les faits (chapitres II et III), puis dans les principes (chapitres IV et V), d'une part, la mobilité des travailleurs européens de 1950 à 1962 et, d'autre part, les grandes lignes des adaptations concertées de l'espace économique, généralement désignées en Europe occidentale sous le vocable d'aménagement du territoire. Se référant à la théorie de l'optimum de population de préférence à celle des pôles de croissance, l'auteur étudie ensuite l'influence des variations de la demande des marchandises et de la productivité du travail sur la mobilité et sur l'aménagement (chapitre VI), avant de faire le bilan de l'intervention publique dans ces deux domaines (chapitre VII).

C'est un livre qui contient bien des renseignements utiles, mais que l'on aimerait plus ferme dans ses conclusions s'il est vrai que, en régime capitaliste, c'est aujourd'hui comme hier le capital qui oriente la répartition spatiale et sectorielle des autres facteurs de la production.

L'Europe. Recherches internationales, mars-avril 1966, n° 52.

Un des derniers cahiers des « Recherches internationales à la lumière du marxisme » est consacré à l'Europe. L'ouvrage est précédé d'une introduction de Jacques Duclos qui situe, dans la perspective marxiste, les grands problèmes économiques et sociaux du continent européen et leur évolution au cours des vingt dernières années. Une série d'articles traite, avec E. Khmel'nitskaïa, du « capitalisme en Europe occidentale hier et aujourd'hui », avec E. Pletnev des « migrations de travailleurs en Europe », avec V. Landa aussi bien que F. Nicolon, M. Maximova, E. Peggio et E. Ambartsoumov, de différents aspects de l'intégration économique au sein du Marché Commun. Tandis que D. Limiti tente un bilan économique de la participation de l'Italie au Marché Commun, I. Chichkov s'essaye à une comparaison entre le Conseil d'entraide économique (appelé aussi parfois le Conseil d'aide économique mutuelle ou S.E.V.) et le Marché Commun, dans un article qui complète celui de M. Sénine sur divers aspects du développement économique des pays socialistes d'Europe.

Il nous semble ressortir en premier lieu de l'ensemble de l'ouvrage que l'analyse marxiste ne conteste plus la réussite, sur le plan technique des formules capitalistes mises en œuvre en Europe occidentale depuis la fin de la

deuxième guerre mondiale : capitalisme d'Etat dans un premier stade (ou plutôt, selon la terminologie adoptée, développement des tendances monopolistes d'Etat), intégration économique par la suite. La plupart des auteurs reconnaissent ouvertement que, si la question est discutée de savoir dans quelle mesure l'intégration a accru le rythme de développement économique des six pays du Marché Commun, il est incontestable que, sans Marché Commun, le rythme de développement économique des pays de la « petite Europe » aurait été ralenti.

Bien entendu, des contradictions existent à l'intérieur du système : étant une forme monopoliste d'Etat de la lutte impérialiste pour la répartition des marchés, l'intégration ne peut pas ne pas engendrer de conflits aigus, aussi bien entre les membres du bloc qu'entre celui-ci et le reste du système capitaliste mondial. Ces contradictions, analysées dans différents articles — les passages relatifs au capital américain en Europe occidentale, ainsi qu'aux fusions d'entreprises et à la formation éventuelle de sociétés européennes ne sont pas les moins intéressantes — se traduisent par une lutte incessante entre tendances centrifuges et tendances centripètes au sein du Marché Commun et, plus encore, du bloc atlantique. Mais nul ne se hasarde à prédire quelles tendances l'emporteront.

Il est remarquable aussi que l'accent soit mis à plusieurs reprises sur la nécessité d'obtenir que les organisations syndicales et les parlementaires d'extrême-gauche participent aux institutions du Marché Commun. Le lecteur appréciera, selon ses tendances, si cette tentative vise à obtenir un moyen d'aggraver les contradictions existantes, ou simplement à assurer aux travailleurs une part plus importante des fruits de la modernisation technologique et du développement de la production qui résulte indiscutablement de l'élargissement des marchés nationaux.

On aurait aimé enfin que la comparaison tentée entre le Marché Commun et son homologue de l'Est, le Conseil d'entraide économique, ne se limite pas à énoncer des pourcentages sans grande signification, mais analyse, dans l'un et l'autre cas, les intérêts à concilier et les méthodes mises en œuvre. Peut-être aurait-on mieux saisi alors que, malgré les apparences, les méthodes de coopération économique ne diffèrent pas sensiblement dans l'Europe de l'Est et dans l'Europe de l'Ouest, et qu'il ne sera pas techniquement trop difficile de réaliser entre ces moitiés d'Europe le pont indispensable à la paix, à la sécurité et à l'unité du continent tout entier. L'ouvrage, tel qu'il est, n'en a pas moins le mérite de mettre en parallèle la situation dans les pays socialistes et les pays capitalistes d'Europe et de souligner ainsi ce qui rend profondément solidaires tous les pays d'un même continent.

C. B.

SOCIÉTÉ GÉNÉRALE

BANQUE FONDÉE EN 1864 - CAPITAL F 150 MILLIONS
SIÈGE SOCIAL : 29, boulevard Haussmann, PARIS

BANQUE - BOURSE - CHANGE

PRÊTS PERSONNELS IMMOBILIERS

1.600 Agences et Bureaux en France et en Afrique

Succursales, Filiales et Sociétés affiliées :
AFRIQUE, ALLEMAGNE, ANGLETERRE, ARGENTINE, BELGIQUE, ESPAGNE,
ETATS-UNIS, GRAND DUCHE DE LUXEMBOURG, SUISSE.

Correspondants dans le monde entier

NUMÉRO SPÉCIAL

DE

DROIT SOCIAL

OCTOBRE 1966

L'IMPOT SUR LE CAPITAL

par le Professeur Maurice ALLAIS

LIBRAIRIE SOCIALE ET ECONOMIQUE, 3, rue Soufflot, PARIS (5^e) - C.C.P. Paris 1738-10

*Pour le placement
de vos
épargnes,*



BONS DU TRÉSOR

(1 an — 2 ans — 3 ou 5 ans)